БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

№18 (116) 11 мая 1994 года
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БИРЖИ ◈ БАНКИ

Что ждет первого президента Беларуси

После принятия в Беларуси новой Конституции начала раскручиваться предвыборная машина. Начали заявлять о себе как о кандидатах в президенты известные политические фигуры, появились новые имена и новые претензии. Судя по имеющимся материалам, кандидаты, их команды и избиратели не склонны предаваться размышлениям о том, с чем придется иметь дело будущему президенту. Кандидаты торопятся вступить в бой, а избирателям их суетливые потуги мало интересны. Нам представляется, что задумайся кандидаты об ожидающем их в случае победы — и энтузиазма заметно бы поубавилось. Попробуем нарисовать примерную картину — не для того, чтобы кого-то пугать, а предлагая посмотреть на мир трезвыми глазами.

Мне нечего предложить вам, кроме крови, слез, тяжелого труда и пота. *У.Черчилль*

С таких слов начинал знаменитый британский политик свою очередную избирательную компанию. Претендентам на президентский пост в Беларуси тоже нечего предложить нации, кроме пота, тяжелой работы и шоковой терапии. Единственное невыполнимое из «списка Черчилля», что они могут пообещать — не допустить крови. Дело не только в том, хватит ли у кого-то из кандидатов честности и смелости заявить такое своему народу, но и в том, сможет ли народ принять это заявление как единственную правду сегодня. Может статься, что кандидаты и избиратели предпочтут общаться друг с другом в жанре «сладких сказочек», взаимного заискивания и лести.

Черчиллем не рождаются. Но фигура лидера нации должна быть соразмерна тем историческим задачам, которые стоят перед страной. До последнего дня общественное сознание в Беларуси предпочитало страусиное отношение к проблемам и историческим задачам: страшно? — прячем голову в песок, вдруг пронесет. Не пронесло. Все бывшие союзные республики вышли из СССР сами, а Беларусь оказалась «выкидышем» в суверенитет. Шушкевич с Кебичем подписали Беловежское соглашение, чтобы участвовать в создании на осколках Союза новой общности. Уже везде поняли, что СНГ мертворожденное дитя, только в Беларуси сохраняют на его счет наивные надежды. Если уж белорусы так мечтают жить в «братской семье народов» — предлагали бы новые идеи и проекты, как это делает Казахстан и его президент. Но новых идей не выдвигается, и вот почему: никто не хочет новой «братской семьи» — ни народ, ни номенклатура, ни серьезные политики. Несколько арьергардных групп, имеющих голос и допущенных к СМИ голосят на всю страну свои замшелые догмы, номенклатура цинично делает вид, что это и есть vox populi, несформировавшиеся политические партии вяло борются с этими «ветряными мельницами», а самые насущные задачи не решаются, и даже не ставятся.

При нормально функционирующих институтах государственного управления и при хорошо очерченных перспективах развития страны задачи главы государства сводятся к тому, чтобы просто «быть» или «сидеть на престоле», задавая высший авторитет и гарантируя «следование намеченным курсом». Очевидно, что наша ситуация не такова. 23 июня придет не царствующий президент, а «пахарь», перед которым непочатый край работы, где «конь не валялся». Что бы ни говорил кандидат в президенты, что бы ни обещал избирателям, задачи страны встанут перед ним с фатальной неизбежностью и обьективной необходимостью. Еще сегодня кандидат может не видеть и не понимать этих задач (если у него интеллектуально слабая команда), но, вступив в должность, он окажется перед ними лицом к лицу. Задача аналитической группы и вообще интеллектуалов Беларуси состоит в том, чтобы дать избирателям возможность и средства сравнения потенциала кандидатов в президенты по решению задач, стоящих перед страной, предьявить сравнительные характеристики кандидатов и их команд на политическом экране.

Сейчас необходимо соотнести между собой содержание трех множеств: множества задач; множества критериев оценки кандидатов в президенты и их команд; множества вышедших на предвыборную кампанию кандидатов и их команд.

МНОЖЕСТВО ЗАДАЧ

(Список открыт и может быть дополнен и откорректирован другими аналитиками)

ДЕСОВЕТИЗАЦИЯ

СОЗДАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

ДЕНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ И ПРИВАТИЗАЦИЯ

ДЕМИЛИТАРИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВА, ИДЕОЛОГИИ И СОЗНАНИЯ

ОРГАНИЗАЦИЯ И СОЗДАНИЕ ИНСТИТУТОВ ПРАВОВОГО ОБЩЕСТВА

СТРУКТУРНАЯ РЕОРГАНИЗАЦИЯ ОТРАСЛЕЙ ХОЗЯЙСТВА

ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКАЯ ДОКТРИНА

КУЛЬТУРНО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ ДОКТРИНА

СОЗДАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

БЕЛАРУСИЗАЦИЯ

МНОЖЕСТВО КРИТЕРИЕВ

(Список критериев может быть совсем другим, если исходить из иных чем у нас рамок и основываться на иной методологии и философии, пусть «другие сделают лучше» — в этом состоит интеллектуальная конкуренция. Расплачиваться за интеллектуальные ошибки будет будущий президент и белорусская нация.)

1. Из какой доктрины развития Беларуси исходят кандидаты в президенты и их команды в своих программах. Видят ли они задачи, стоящие перед страной.

2. На сколько лет вперед кандидаты в президенты видят и считают ситуацию. Какова временная единица счета.

3. Сколько областей и отраслей, подлежащих госконтролю, учитывают кандидаты в президенты в своих программах и сколько областей и отраслей выводят из сферы госконтроля как «неподьемные» для госаппарата.

4. Какие ресурсы могут мобилизовать кандидаты в президенты для развития страны.

4а. Кредитоспособность в валютно-финансовой сфере;

4б. Интеллектуальные ресурсы;

4в. Энергия и активность населения;

4г. Энергия и активность отдельных социальных слоев и страт.

5. Какова способность кандидатов в президенты и их команд воздействовать на идеологическую сферу.

6. Международное влияние. Каких значимых субьектов мировой политики способны задействовать кандидаты в президенты.

7. Каковы твердость и решительность кандидатов в президенты и их команд в реализации своих программ и замыслов.

8. Насколько современны или архаичны предлагаемые кандидатами в президенты программы.

МНОЖЕСТВО УЧАСТНИКОВ ПРЕДВЫБОРНОЙ ГОНКИ

(на 23 апреля 1994г.)

СТАНИСЛАВ ШУШКЕВИЧ (Социал-демократы, либералы и умеренные националисты)

ЗЕНОН ПОЗНЯК (Народный Фронт, радикальные националисты, прагматики в хозяйственной сфере)

ГЕННАДИЙ КАРПЕНКО (Центристы без политической ориентации, прагматики, нижний эшелон номенклатуры в регионах, директорский корпус)

АЛЕКСАНДР ЛУКАШЕНКО (Имея широкую поддержку, не имеет команды с выраженной ориентацией. Имя «популизм» не о чем не говорит)

ВЯЧЕСЛАВ КЕБИЧ (Аппарат и номенклатура, прагматики из компрадорской буржуазии)

ВАСИЛИЙ НОВИКОВ (Коммунисты, русские националисты)

Список требует примечания. То, что указано в скобках никак не может характеризовать поддержку кандидатов населением и отдельными гуппами. Мы указываем только то, что может рассматриваться с т.зр. концептуального оформления средств решения кандидатами и их командами проблем и задач, стоящих перед страной; то, что является материалом для анализа их возможностей и потенциала. Или то, что является обьективным в неокантианской версии *Gaistwissinschaft*.

Прежде чем дать сводную сравнительную характеристику кандидатов и их команд, раскроем чуть пошире содержание критериев оценки и сравнения.

1. Первый критерий без существенной потери содержания упрощается до ответа на вопрос: Видят ли кандидаты и их команды Беларусь как суверенное государство, которое само решает свои проблемы? Или наоборот, рассматривают Беларусь как провинцию не существующей уже империи?

Вопрос простой, но в ответе на него есть сложности. Все кандидаты на словах за суверенитет (как с Новиковым? — непонятно) и не только на словах. Суверенитет для одних необходим по убеждениям, для других он просто выгоден, поэтому даже номенклатура Кебича не откажется от суверенитета. Но в номенклатурном варианте суверенитет позволяет ничего не делать самим, а только пользоваться его выгодами. Все решения в этом случае все равно принимаются в Москве, как во времена СЭВ и ВД руководители стран Восточной Европы ездили в Москву за инструкциями. По анализу действий кандидатов на этот вопрос можно ответить однозначно, но избиратели будут судить сами.

По этому критерию очевидны олицетворения крайних позиций: независимость и коллаборационизм, Зенон Позняк и Вячеслав Кебич. Стремление Кебича к суверенитету настолько шито белыми нитками, что только он сам может в него верить, да и то лишь в экстазе самообмана. Только советский стереотип рассмотрения отношений между должностными лицами как бюрократической иерархии (когда депутаты рассматриваются как подчиненные спикера парламента) не позволял видеть роль Кебича в противостоянии Шушкевича и ГКЧПистского большинства в парламенте. Кебич всегда принимал сторону сильного. Он марионетка как во внутренней политике, так и во внешней.

Все остальные кандидаты в президенты распределяются между полюсами Позняка и Кебича. При этом позиция Шушкевича по этому критерию почти тождественна позиции Позняка, он только осторожнее. Радикальнее Кебича в коллаборационизме нет никого, даже Новиков не может на это претендовать, поскольку, при всем империализме коммунистов, они не вписываются в современный курс российской политики.

Прагматизм всех остальных кандидатов сдвигает их всех ближе к Позняку и Шушкевичу. Хотя некоторые из них, например Лукашенко, могут подыгрывать позиции Кебича, чтобы при случае привлечь на свою сторону часть его электората.

Поэтому основной проблемой выбора становятся формулировки предвыборных программ по отношению к суверенитету Позняка и Шушкевича. Они уже навязали всем остальным кандидатам свою игру и лидируют в ней. При этом, отношение Позняка и БНФ хорошо артикулировано и понятно всем слоям избирателей, а отношение Шушкевича — только интеллигентам и тем, кто непосредственно слушал его на собраниях. Беларусь не античные Афины и не средневековая Флоренция, Шушкевичу не удастся поговорить лично со всем электоратом. По этому параметру он явно уступает первенство.

(Продолжение на стр. 13)

ПРЕЗЕНТАЦИИ

ComputerLand/Minsk

29 апреля в Минске состоялась презентация американской корпорации *ComputerLand* – признанного лидера мирового рынка компьютеров, сетевых технологий и интегрированных решений, представляющего широчайший выбор профессиональных компьютеров, периферийного оборудования и программного обеспечения ведущих фирм (*IBM, Apple, Compaq, Intel, Microsoft, Hewlett-Packard, Epson, Novell, Toshiba и др.*).

На утреннем слайд-семинаре собрались белорусские и зарубежные ученые, специалисты в области компьютерной техники, ведущие сотрудники министерств, ведомств, банков. Перед гостями семинара выступили с докладами Директор европейского отделения Computer-Land г-н Дж.Льюис, региональный менеджер фирмы Compaq г-н М.Расецки, региональный менеджер фирмы IBM г-н С.Громов, менеджер по развитию бизнеса фирмы Novell г-н Дж.Вольф, региональный менеджер фирмы Intel г-н Д.Конаш.

На дневном отделении презентации прозвучали приветственные речи мэра г.Минска г-на А.Герасименко, вице-премьера РБ г-на М.Демчука, временного поверенного в делах Посольства США в РБ г-на Дж.Крола. Все они выразили надежду, что с приходом корпорации ComputerLand на белорусский компьютерный рынок в этой сфере бизнеса станет больше порядка и цивильности.

Гости презентации посетили не имеющий аналогов в Беларуси фирменный салон-магазин ComputerLand/Minsk и стали зрителями занимательного компьютер-шоу.

Следующий шаг фирмы ComputerLand/Minsk — открытие многопрофильного учебного центра.

ComputerLand/Minsk, тел. (0172) 208-603

ПРЕЗИДЕНТСКИЙ СПРИНТ

Нарушения есть, но будет еще больше

Если верить литературным источникам, когда-то за коня сулили полцарства. Если верить лидеру ОДПБ, сейчас в Беларуси сулят продукт жизнедеятельности благородного животного за подписи избирателей в пользу претендента в первые президенты страны В.Кебича. Информация об этом прозвучала 6 мая в Национальном пресс-центре на пресс-конференции членов инициативной группы по выдвижению в президенты С.Шушкевича.

Как сообщил лидер БСДГ г-н О.Трусов, инициативная группа насчитывает 1400 человек, работающих как в городах, так и на селе. По его мнению, электорат С.Шушкевича сейчас составляет 30-35 процентов населения Беларуси и включает такие его группы, как женщины, молодежь, интеллигенция, значительная часть ветеранов, военнослужащих, офицеров МВД, КГБ.

Председатель ОДПБ А.Добровольский сообщил, что часть команды Шушкевича по приглашению Л.Бальцеровича с 7 мая будет участвовать в семинаре в Польше, что, как предполагается, позволит команде стать наиболее подготовленной в случае победы на выборах.

Собравшиеся дружно клеймили органы власти, создающие условия для неравноправной, разумеется, в пользу премьера В.Кебича, конкуренции претендентов, оболванивании людей через СМИ, психологических их обработке (член-корреспондент АН РБ И.Никитченко). Нардеп Спиглазов привел случаи недопущения членов инициативной группы, в которую входил и депутат ВС РБ, на территорию воинских частей в Пружанском районе для сбора подписей за Шушкевича по следующей мотивировке: получена телефонограмма из Министерства обороны, предписывающая допускать на территорию частей только представителей инициативных групп, агитирующих за Кебича и Дубко. Программы радио и телевидения, по мнению пресс-секретаря инициативной группы, можно назвать «и это все о нем», поскольку в эфире и на экранах постоянно Кебич, Антонович и команда. Руководитель рабочей группы по организации сбора подписей г-н Щербинин отметил регулярное получение Кебичем закрытой информации от всех спецслужб, которую он использует как претендент в президенты. А г-н Добровольский, отмечая топорную работу аппарата власти в пользу премьера, сказал, что ему известно о том, как в некоем колхозе труженикам полей обещали зимнее количество навоза за подпись за Кебича.

Еще больше нарушений, выразил уверенность г-н О.Трусов, будет во время самих выборов, особенно много — в небольших городах, поселках и деревнях, где применяется метод «выездной урны». В то же время инициативная группа намерена направить своих наблюдателей едва ли не на все избирательные участки.

Зато, как заявил г-н Щербинин, работает группа с первого дня «стабильно, мощно, в хорошем заданном и запланированном темпе». На 6 мая, по его словам, было собрано чуть менее 80 тыс. подписей, причем они распределены приблизительно равномерно по географии страны. Группа тесно сотрудничает с коллегами демократической ориентации, а в Борисове, как ему известно, на Шушкевича работают даже три ветерана – члена ПКБ.

А.М.

КОМПАКТ-ДИСКИ ВЫХОДЯТ В ЛИДЕРЫ

Лондон, 29 апреля. В соответствии с отчетом, опубликованным Международной федерацией фонографии, в 1993г. в мире было продано пластинок, кассет и компакт-дисков на сумму $30 млрд., что на 5,9% больше, чем в прошлом году. Из общей суммы проданного 44% составили кассеты, 42% — компакт-диски, 12% — синглы и 2% — LP пластинки. Анализ спроса на музыкальную продукцию демонстрирует резкое падение спроса на пластинки при одновременном увеличении спроса на компакт-диски (в 1993г. их было продано около 1,4 млрд., что на 19,4% больше, чем в прошлом году). Кассеты доминируют сегодня на рынке лишь благодаря таким регионам, как Азия и Латинская Америка.

(По сообщениям REUTER. Перевод с англ. БДГ)

ЛИТВА

ВВЕДЕНИЕ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ ВЫЗВАЛО ШОК

Комитет литовского сейма (парламента) по расследованию экономических преступлений потребовал от премьер-министра Адольфаса Шлежявичюса (Adolfas Slezevicius) срочно обсудить на заседании правительства ситуацию, сложившуюся в республике после введения налога на добавленную стоимость, а также наложить дисциплинарное взыскание на министра финансов Эдуардаса Вилькялиса (Eduardas Vilkelis) и обязать его безотлагательно устранить недостатки.

В постановлении, принятом на состоявшемся 5 мая заседании комитета признается, что НДС введен без надлежащей подготовки. На заседании было констатировано, что порядок взимания налога был утвержден правительством четыре дня спустя после вступления в силу соответствующего закона, имели место другие упущения. Министр финансов Э.Вилькялис 5 мая вечером обратился по национальному телевидению к населению. Он признал, что введение с 1 мая налога на добавленную стоимость «вызвало шок» в республике, так как в результате этого шага цены на ряд товаров, в том числе на некоторые продукты питания, повысились значительно больше, чем прогнозировалось — примерно на 20%. Примерно на столько же подорожал бензин и дизельное топливо. Э.Вилькялис просил жителей «не реагировать болезненно на сегодняшние цены». По его словам, опыт государств, которые эти налоги ввели раньше, убеждает, что через 2-3 недели цены должны стабилизироваться. Министр также напомнил, что для того чтобы хоть бы частичной компенсации потерь жителей из-за повышения цен правительство осуществляет ряд мер. Так, необлагаемый подоходным налогом минимум для физических лиц с начала мая увеличен от 48 до 115 литов ($1=4 лита). С 1 мая на 5% увеличены зарплаты работников бюджетной сферы, пенсии, стипендии и ряд других пособий.

ИНФОРМ-ПРИЕМ

В конце апреля Посольство США в РБ устроило прием для журналистов, на котором они получили информацию о деятельности Информационной службы США (ИС США) Посольства и планируемом на сентябрь открытии Американского культурно-информационного центра в Минске.

Предполагается, что Центр будет включать библиотеку из 3,5 тыс. томов, базу данных по общественной и правительственной информации в США, зал для семинаров и просмотра видеопрограмм, студию для проведения телеконференций между РБ и США. Цель создания центра — содействие ученым и преподавателям, работникам СМИ, представителям правительства, занимающимся вопросами законодательства и политики. Директор центра — г-н Конрад Тернер с июля прошлого года, кроме подготовки к его открытию, курирует и осуществляет многие программы для Беларуси в области образования, информации и культуры, спонсором которых является USIA.

Из трехстраничного перечня программ USIA в Беларуси можно, в частности, отметить исследовательскую работу наших вузовских преподавателей в университетах США по программе Фулбрайт и лекторскую работу американских профессоров в 3 белорусских университетах по той же программе; стажировки и визиты инспекторов Минобразования и ректоров университетов в США; обучение белорусских школьников в США по программе открытого конкурса «Акт в Поддержку Свободы» и одно-, двухгодичную учебу молодых специалистов по этой же программе и программам ИС США, "Эдмунд Маски"; обучение бизнесу, которое проводит в Минске Браунский университет; долгосрочную учебу-стажировку в США белорусских атташе по вопросам экономики и участие представителей РБ в семинарах по вопросам бизнеса и экономики в Зальцбурге, которые профинансировала также Информационная служба США. Кроме того, осуществлялись и осуществляются программы в области информации (читатели БДГ, например, регулярно знакомились с материалами из ежедневного пакета новостей USIA) и парламентских обменов, а также ряд других программ.

Прием проходил в чрезвычайно теплой и дружественной обстановке.

А.М.

БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА №18 (116) 11.05.94
Учредители: ПИКФ "МАРАТ", фирма "ДЕЛО", Александр Вольвачев
Издатель: фирма "БИЗНЕС-ПРЕСС"
Главный редактор Александр ВОЛЬВАЧЕВ
Заместители гл. редактора: Игорь ВЫСОЦКИЙ, Александр МИХАЛЬЧУК

Компьютерный выпуск Ирины РАБЕЦКОЙ

Отпечатано с оригинал-макета в типографии издательства БДП
Тираж 20 000 Цена 250 рублей
Заказ 18 Подписной индекс 63879
Подписка на электронный вариант газеты через компьютерные сети:
ProCarry (БРЦ "ProCarry" тел. (0172) 646-467);
SoNET (МП "Соло",тел. (0172) 398-164, 706-008);
RELCOM (Старовойтов А.И., тел.(0212) 370-898, 370-633,364-118, aistar@office.ekspo.vitebsk.by)
АДРЕС РЕДАКЦИИ: 220061, Минск, пл.Свободы, 17-518
ТЕЛЕФОНЫ: (0172) 267-877, 238-588, 269-678,
ФАКС: (0172) 269-678;
E-mail: edit@workpr.minsk.by
КОРПУНКТ В РИГЕ: тел. (0132) 428-188 (г-н ШЕРШОВ В. Ф.)

РЕКЛАМА
Базовая ставка 18000 рублей/кв. см
Ставки за использование рекламной площади на:
- первой полосе - 36000 руб/кв. см,
- последней полосе - 20000 руб/кв. см
Наши реквизиты р/с 4467361 в АКБ "Беларусь" г. Минска, код 795 получатель - "БИЗНЕС-ПРЕСС" ООО
Заказы принимаются по телефонам: (0172) 267-877, 238-588; Факс (0172) 269-678
Указанные расценки действительны до 1 июня 1994 года

СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РБ: В ПОИСКАХ ЦЕНТРА РЕШИЛИ ПОЙТИ НАЛЕВО

На прошлой неделе пресс-центр СП РБ распространил Заявление следующего содержания: *«В связи с тем, что БКПП приняла решение поддержать кандидатуру премьер-министра В.Ф.Кебича, в ряде средств массовой информации были сделаны попытки усмотреть противоречие между действиями Президента СП РБ В.Н.Карягина, с одной стороны, и позицией БКПП – с другой. Во избежание ошибочных трактовок, воспроизводим текст решения по этому вопросу. «Большинство членов Белорусской конфедерации промышленников и предпринимателей высказались за поддержку Председателя Совета Министров Кебича В.Ф. при выдвижении его в кандидаты в Президенты Республики Беларусь. Одновременно представители Конфедерации не исключают возможность выдвижения иных лиц в кандидаты в Президенты Республики Беларусь.»*

Беспокойство Союза предпринимателей вполне оправдано: многие областные организации и отдельные наивные предприниматели, мягко говоря, недопоняли непростое, на первый взгляд, поведение руководства союза. А между тем, все действия президента и вице-президентов СП объяснимы.

Невнятное поведение СП на заседании БКПП и после него может прикрывать, на наш взгляд, вполне определенные цели: сохранить и приумножить власть нынешнего белорусского премьера, пробиться самим в первый эшелон власти — будущие парламент и кабинет. Если это так, то никаких противоречий в действиях г-на Карягина и его команды не наблюдается.

Нынешнюю ситуацию в руководстве СП в любой другой организации можно было бы назвать расколом. Посудите сами.

1. СП в рамках БКПП поддерживает кандидатуру г-на Кебича.

2. Вместе с тем, Президент союза самостоятельно выдвигается кандидатом в кандидаты.

3. Сам Кебич вполне благосклонно отнесся к появлению конкурента несмотря на то, что явно планировал включить Карягина в свою инициативную группу.

4. Региональные союзы недоумевают: за кого же собирать подписи.

5. Вице-президент г-н Александр Потупа входит «коренным» в предвыборную упряжку Кебича. Г-ну Маслакову сам бог (или не бог) велел поддерживать Вячеслава Францевича.

6. И все это происходит на фоне явно недружелюбной по отношению к предпринимателям политике, которую исповедует нынешний премьер.

Но в руководстве белорусского СП царит согласие, так как все прекрасно понимают, что к чему. Общественное, как и личное, находится в полной гармонии с сегодняшними политическими и экономическими реалиями, которые в понимании команды г-на Карягина на сегодняшний день таковы.

Белорусский премьер в политической шкале укладывается где-то в центре. Правда, чуть-чуть слева, но все же в центре, что в общем-то должно устраивать предпринимателей, желающих прежде всего стабильности. Президент СП г-н Карягин вполне помещается в центре справа. И таким образом, центр занимают достойные люди — профессионалы в экономике и политике. Осталось им только выстроиться клином и пуститься после выборов в реформы. То, что совсем недавно премьером подписано соглашение о рублевой зоне, явно противоречащее интересам белорусской экономики, то, что в течение года г-н Кебич делал все, чтобы парализовать финансовый и товарный рынки Республики Беларусь, чтобы довести налоговые сборы с субъектов хозяйствования до рекордной отметки, не смущает руководство СП. (Дескать, политический трюк перед грядущими выборами, не более). Команде Карягина все равно кажется, что Кебич еще где-то в центре. Хотя, на наш, может быть, субъективный взгляд, премьер давно «прорывается по левому краю».

В отношении экономических реформ в Республике Беларусь в СП и по сей день жива легенда о том, как г-н Кебич жаждет перемен, но ему все время мешают некие темные силы не то из ВС, не то из бывшей номенклатуры. Но он ХОЧЕТ и все тут! Может быть, несерьезен язык, излагающий мотивацию действий руководства СП. Но ведь просто несерьезно всерьез утверждать, что «Францевичу» (как ласково называют премьера в союзе) еще можно и нужно верить. По официальной версии, приход в инициативную группу Кебича самого радикального из команды Карягина вице-президента СП Александра Потупы связан с якобы готовившимся постановлением Совмина, в результате которого страна задохнулась бы от иностранных инвестиций, утонула бы в свободных зонах и оффшорных компаниях и т.д. И вот такая вот «фенечка» заставила Александра Сергеевича Потупу сочетаться «идеологическим браком» с Иваном Ивановичем Антоновичем — правой рукой (или полушарием) Кебича? Нет, все, что угодно — обещание прикрыть от налоговых проверок, пост министра чего-нибудь, даже Белорусский Дом печати в подарок ИПК «Эридан» более реальны, чем вера Александра Сергеевича в реформаторские планы Вячеслава Францевича.

И Карягин не настолько глуп, чтобы всерьез планировать победу в июне на президентских выборах. Не нужно ему президентское кресло, по крайней мере, сейчас. А вот «засветиться» перед осенними выборами в парламент, войти в него и принять участие в реальной политике, защищая хоть предпринимательские интересы, хоть свои собственные — дело, безусловно, важное и нужное. И все это прекрасно понимают и по большому счету поддерживают. Только не надо путать нашего брата предпринимателя, а то он всерьез подумает, что политическая элита от бизнеса его продала.

Все не так. Нет этой элиты, как и нет такой политической силы «Союз предпринимателей РБ». Есть группа предпринимателей-прагматиков, которые достаточно долго сотрудничали с правительством, чтобы не знать, что за люди сидят там и чем они могут быть полезны, скажем, обществу, которые не будут ставить в политических играх на идею, а только лишь на результат. Иначе не были бы они предпринимателями.

Таковы, на взгляд «БДГ», истинные мотивы действий руководства СП РБ, которые вовсе не кажутся странными. Но все-таки два условия необходимо было бы соблюсти: не надо с пеной у рта рекламировать тот результат, на который ставишь, и изображать самостоятельную, непременно демократическую политическую силу, способную что-то решить. А играть себе тихо в разные ворота: куда-нибудь да влетит мяч. Что, собственно, и происходит.

И когда все станет на свои места, никто не будет требовать однозначных трактовок и жестких революционных позиций, никто не будет в обиде. Каждый займется своей кузницей предпринимательского счастья. Правда, из разных металлов.

Петр ОЛЬГИН

ПРЕЗИДЕНТСКИЙ СПРИНТ. МНЕНИЕ

НЕ ВЕРЬ ПРАВИТЕЛЬСТВУ. ОБМАНЕТ!

Начавшаяся избирательная кампания по выборам Президента заметно всколыхнула политическую активность в Беларуси. Впервые представилась возможность конституционным путем определить судьбу Республики и – свою собственную, каждого человека. Но эта же волна подняла на гребень и застарелые недостатки, которые могут помешать людям сделать правильный выбор.

Во-первых, часть новоявленных политических деятелей вдруг возомнила себя чуть ли не Наполеонами и ринулась на завоевание поста Президента, хотя многие из них не имеют для этого никаких данных, кроме желания. Можно припомнить историю введения президентских постов в других странах. В США эта должность вводилась под Линкольна, во Франции — под Де Голля, в Чили — под Пиночета, в Польше — под Валенсу, Чехословакии — под Гавела и т.д. То есть уже был «готовый» национальный лидер, которому не хватало только властных полномочий, чтобы осуществить кардинальные реформы. И это в странах, где экономика не находилась в таком катастрофическом состоянии, как у нас. Здесь же в президенты подались и те, кто за четыре года основательно развалил экономику Белоруссии, и те, кто не смог ничего полезного добиться на своей нынешней должности, и те, кого знают только близкие, друзья и коллеги. По моему глубочайшему убеждению, это несерьезно.

На посту президента нужен сегодня сильный и волевой человек, верный идеалам демократии, патриот своего государства, пользующийся доверием народа — мощная, авторитетная личность, способная стать национальным лидером. Из всего длинного списка претендентов этим требованиям в той или иной мере отвечают лишь трое — З.Позняк, Г.Карпенко и С.Шушкевич. Только выбор одного из них гарантирует надежды на улучшение жизни. В противном случае поручиться за будущее Республики нельзя.

Во-вторых, наиболее рельефно проявился старый грех коммунистической системы — правовой нигилизм руководства, беззаконие, грубейшие нарушения прав человека. Несколько примеров. Не успели высохнуть чернила на подписи Председателя Верховного Совета Республики Беларусь М.И.Гриба под новой Конституцией, как Председатель Совета Министров В.Ф.Кебич тут же самым беспардонным образом нарушил ряд ее положений при подписании так называемого договора с Россией об объединении денежных систем. «Достойным подражания» примером не замедлили воспользоваться правительственные чиновники. Они наложили такой пресс на средства массовой информации, подобие которому, пожалуй, трудно найти в мировой истории. Они забыли, что не правительство содержит прессу, а народ, налогоплательщики, которые оплачивают и само правительство. Хотя ст.5 новой Конституции как раз гарантирует равные права всем политическим партиям и движениям высказывать свои взгляды на события в печати, на радио и телевидении.

Пример оказался настолько заразителен, что нарушения законности стали массовой эпидемией во всех органах государственного управления и советской власти. Искоренять болезнь некому — так называемые правоохранительные органы сами оказались пораженными тяжелым недугом.

В-третьих, происходит самый страшный, на мой взгляд, грех — обман народа собственным правительством и Верховным Советом. Не буду перечислять все случаи, т.к. на это потребуется слишком много места. Назову лишь некоторые.

Как и в старые времена, в Верховном Совете, Совете Министров и официальной прессе все еще в ходу неопределенная форма выражения мысли типа: «разрушились экономические связи», «развалился Союз», «подорожали энергоносители», «развалилось сельское хозяйство», «остановились промышленные предприятия» и т.д. Все как будто произошло само по себе. Но это отнюдь не так. Все перечисленное имеет своих «авторов» — конкретных людей или их группы.

Начнем с разрыва экономических связей. Начало ему положил пресловутый закон о временных мерах по защите потребительского рынка, принятый по предложению правительства Верховным Советом в 1991 году. Еще на стадии обсуждения проекта научные учреждения и многие экономисты предупреждали о его пагубности для экономики Беларуси. Но эти предупреждения оказались «гласом вопиющего в пустыне». Хорошо сложившиеся связи рвались «по живому» неизвестно чьей ради выгоды. Например, в системе бывшего Западного отделения ВАСХНИЛ сложилась определенная специализация. Так, ЦНИИ механизации сельского хозяйства разрабатывал машины, часть из которых выпускалась в Вильнюсе, а часть в Риге. Эту технику поставляли затем в Беларусь. После введения закона институт остался без заказчиков, а заводы без техдокументации. Другой пример. Климатические условия и сложившиеся кадры специалистов позволяли успешно вести селекцию кормовых культур в Литве, а картофеля и зерновых — в Беларуси. Семена выведенных сортов поставлялись партнерам на взаимовыгодной основе. С 1992 года обмен прекратился. Но это еще не все. Если до введения закона ущерб Республике «наносили» отдельные граждане других республик, вывозившие товары народного потребления в сумках, то после — товары поплыли за ее пределы трайлерами и эшелонами. Лицензии и таможни, которые возникали, как грибы после теплого дождя, не стали преградой на пути товарного потока. Но зато появилась благодатная почва для коррупции и взяточничества. Для борьбы с нею создавались специальные подразделения в МВД, затем специальные органы типа Департамента по контролю за экономической деятельностью. Но и они тут же поражались общей болезнью. В итоге пострадал рядовой житель Беларуси, ее экономика, и нажилась небольшая группа бессовестных людей.

Не хочется обсуждать надуманную проблему энергоносителей и их влияния на экономику. Это проблема только для дилетантов или криминальных элементов. Здравый смысл говорит — зачем покупать дорогой товар, если можно купить его за более низкую цену? Но наше правительство упорно переплачивает России за нефть на 25-30% больше цен, существующих на мировых рынках. Что это? Глупость или что-то другое?

О сельском хозяйстве. «Реформы» нынешнего руководства довели его до краха. За три года «реформ» поголовье коров уменьшилось на 270 тыс. голов, а всего КРС — на 1300 тыс. голов, свиней — на 989 тыс., овец — на 200 тыс., лошадей — на 60 тыс. птицы — на 1500 тыс. голов. Производство мяса на душу населения упало со 116 до 66 кг, молока — с 720 до 372 кг и стало ниже уровня потребления 1990 года. Спад продолжается, и не исключено, что в нынешнем году придется или сократить потребление продукции животноводства, или закупать ее за валюту. Резко упала экономика хозяйств. В 1993 году 122 колхоза и совхоза стали убыточными, а точнее банкротами. В целом по сельскому хозяйству убыток составил 37,6%. Особо убыточным стало производство говядины (29,1%), молока (23,2%), мяса птицы (8,4%), яиц (8,2%).

III съезд Белорусской крестьянской партии обратился к Верховному Совету и Прокуратуре Республики Беларусь с заявлением о привлечении к уголовной ответственности авторов и вдохновителей такой аграрной «реформы» — председателя Совета Министров В.Кебича, председателя аграрной комиссии Верховного Совета В.Гаркуна и первого заместителя Председателя Совета Министров С.Линга. Однако Министерство юстиции ответило, что привлечь к ответственности перечисленных должностных лиц нельзя, т.к. отсутствует состав преступления. Нет, скорее всего отсутствует исполнение законов, а состав есть, о чем гласят приведенные данные.

Следующий вопрос — о ценах. Не очень приятно слушать и читать ложь о том, что гонку цен и сверхинфляцию определяют энергоносители. Спрашивается, какова их доля в общей цене? Никто из правительственных кругов об этом не говорит. Приведу один пример. Для обработки 1 га зерновых требуется 340-400 кг дизтоплива. При ценах прошлого года около 200 руб. за 1 кг, общая стоимость составит 64000—80000 руб. или 21-26 тыс. рублей в расчете на тонну зерна при прошлогодней урожайности. Продавалось зерно в сентябре по 113-140 тыс.руб. за тонну, в ноябре — по 240-280 тыс.руб., в декабре — уже около 400 тыс.руб. при одних и тех же затратах на горючее. Так какова же роль энергоносителей? Правда состоит в другом. В июле прошлого года Совет Министров снял ограничения пределов торговых наценок. С августа цены стали расти как на дрожжах.

Инфляция тоже инспирирована Правительством. Выделение «бестоварных» денег сельскому хозяйству в январе, выплата незаработанной зарплаты рабочим остановившихся предприятий в феврале, чтобы они не поддерживали общей политической забастовки, объявленной профсоюзами, и ряд других «экономических» авантюр правительства стали главной причиной резкого скачка инфляции в течение последних двух месяцев. Я не верю официальной информации. Реальная величина инфляции с 1 февраля по 22 апреля, по данным курса валют, устанавливаемого Национальным банком, равна 249 процентам. Об этом говорит и скачок цен в 2,5-3 раза. Не исключено, что правительство с целью «проталкивания» В.Кебича в президенты, пойдет на очередной выброс «бестоварных денег» для увеличения зарплаты, а точнее, для подкупа людей. Нужно понимать, что каждый рубль, полученный в мае, с помощью инфляции вынет из вашего кармана 2,5 рубля в июне. Другого быть не может, так как экономические законы неумолимы. Объемы товара и денег балансируются через цену. Любое количество денег изымается из оборота имеющимся товаром. Чем больше их будет, тем выше цена.

(Окончание на стр. 14)

РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Траст: - тебе, бизнесмен, доверяю

Около года назад – с рекламой GMM, с известным трастовым договором Руцкого – в обиходе все чаще стало звучать новое слово: «траст». Впрочем, здесь годятся поговорки о новом, как о забытом старом, о знакомых незнакомцах.

Во-первых, на хорошо знакомом чуть не каждому постсоветскому человеку долларе мы видим: «In God we trust» («Мы веруем в Бога)». Именно с «верой» и «доверием» связан этот термин. «Доверительное управление», «доверение собственности», «доверенность» — русские синонимы термина «траст». Во-вторых, трастовые компании в России существовали еще в прошлом веке, они владели крупными пакетами акций угольных шахт Донбасса, сталелитейных заводов Урала. А в виде «доверенности» траст никогда не исчезал из нашего обихода. Разве мало граждан в советское время управляли «Жигулями» по доверенности, т.е. по трасту.

Какие основные черты траста, что выделяет его в особую форму организации финансового рынка? По сути, это доверение прав пользования своей собственностью иному лицу (физическому либо юридическому), более компетентному и способному извлечь прибыль в пользу доверителя. Из уже привычных на биржах операций к трастовым относятся договоры-поручения брокерам.

Объектом траста могут быть денежные средства, движимое и недвижимое имущество, ценные бумаги, интеллектуальная собственность, земля, долговые обязательства и т.д. Важно понять, что трастовая деятельность в корне отлична от банковской, хотя и имеет некоторые виды близкие к банковским (трастовые счета, например). Для трастовой деятельности в крупных фирмах (например, в Японии, где пенсионные фонды существуют при компаниях, оформляется внутри компании траст пенсионного траста, в результате чего суммы пенсионного фонда работают внутри компании, в интересах самой компании и работников — будущих пенсионеров) формируются собственные траст-отделы либо траст-службы.

Трастовая деятельность имеет специфику, характеризуемую двумя словами «риск» и «доверие». Клиент (доверитель) должен доверять трастовой фирме (попечителю) намного больше чем иной любой фирме. Ибо доверяя деньги или имущество, доверитель понимает, что в договоре траста ему не укажут точных процентов, сумм прибыли и т.д. Обещания трастовая фирма может дать только на словах, а не оговорить в договоре, так как при заключении договора известен только прогноз возможной прибыли. Риск велик, ведь обещания обещаниям рознь.

Используют эту специфику неопределенности дохода в неблаговидных целях многие новоявленные «фирмы». Спекулируя на нашем неразработанном законодательстве, не требующим лицензии для трастовой деятельности, трастом начинают заниматься все кому не лень, дискредитируя этот вид операций в глазах граждан и госструктур. В этой рисковой ситуации гарантом в доверительных отношениях может служить только имя фирмы. Если фирма занимается трастом давно (г-н Ненахов специально выкупил голландскую GMM, чтобы история GMM была сравнима с его собственным возрастом), постоянно на том же месте (клиент оценивает постоянство не только во времени, но и в пространстве), никогда не подводит своих клиентов (готова понести убытки в интересах доверителей) — то можно быть уверенным, что эта фирма первой пойдет получать лицензию на трастовую деятельность, как только государство такую введет.

В РБ из старожилов траста можно назвать компанию «Сэкай» (с ноября 1992г.) и банк «Комплекс» (с июня 1993г.). Иные фирмы, использующие трастовые операции, предпочитает избегать термина «траст», как влекущего разборку с Национальным банком и налоговой инспекцией. Первый упорно считает траст банковским видом деятельности, а вторая — способом укрывательства от налогов. В «борьбе с трастом» сотрудники НБ используют иногда совсем не рыночные методы борьбы (организация, к примеру, слухов, порочащих имя фирмы).

В данный момент в Беларуси под лицензирование в трастовой деятельности подпадают операции с ценными бумагами. В «Единых требованиях к профессиональным участникам рынка ценных бумаг» описывается подлежащая лицензированию трастовая деятельность по ценным бумагам: формирование и управление портфелем ценных бумаг инвестиционного фонда; управление по доверенности индивидуальными портфелями ценных бумаг, принадлежащих юридическим и физическим лицам; мобилизация на договорной основе свободных денежных средств юридических и физических лиц и их использование для инвестиций в ценные бумаги.

Исходя из появления узаконенного поля деятельности трастовых компаний на рынке ценных бумаг мы видим перспективность применения траста при приватизации и использовании чеков «Имущество». Трудность переоформления чеков и иных именных акций легко избегается при трасте, так как при доверении собственник не меняется и переоформления не требуется. Выгодны трастовые операции и для общественных организаций, различных фондов. Есть случай из российской практики, когда незаконно собранные деньги у граждан с арестованного счета предлагалось передать в трастовое управление солидной фирме на время судебного разбирательства.

В наше смутное время, когда мы потеряли веру во все, к народу с «верой» идут не только доллары и церковь, но и бизнесмены, которые слово ценят дороже денег.

Информационное агентство «Сэкай-пресс» (т. 0172/34-02-43)

DRESDNER BANK ПОДТВЕРЖДАЕТ СВОЮ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ РАБОТАТЬ В БЕЛАРУСИ

6 мая МВЭС РБ посетила делегация АО Дрезднер Банк (Dresdner Bank AG) во главе с членом правления г-ном Б.Вальтером (Bernhard Walter).

В ходе беседы с первым зам.министра г-ном М.Мариничем немецкая сторона подтвердила свою заинтересованность в финансировании строительства Центра международной торговли в Минске и намерена уже в ближайшее время подать документы, необходимые для аккредитации в Беларуси своего представительства.

На переговорах речь также шла о наполняемости кредитной линии АК «Гермес», открытой для республики в 1993 году. По словам г-на М.Маринича из предоставленных 300 млн. DM задействованы 120 млн., и находятся в проработке проекты на сумму 220 млн. DM. Немецкая сторона отметила высокое качество подготовки проектов и выразила готовность оказывать содействие в их реализации.

РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

«БАЛТИЙСКИЙ ТРАНЗИТНЫЙ БАНК» ОБНАЛИЧИВАЕТ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТНЫЕ КАРТОЧКИ И ГОТОВИТСЯ К РАСПРОСТРАНЕНИЮ ЛАТВИЙСКИХ

«Балтийский Транзитный банк» (БТБ) начал оказывать своим клиентам новую услугу – обналичивание международных расчетных карточек «Eurocard/Mastercard», сообщил специалист БТБ по кредитным карточкам Карлис Крастиньш (Karlis Krastins).

Владельцы «Eurocard/Mastercard» имеют возможность получить в БТБ по своим карточкам наличные деньги в латах, долларах США или немецких марках. БТБ не взимает комиссионных за обналичивание международных карточек, плата закладывается в специальный курс валют. К.Крастиньш информировал, что в настоящее время БТБ рассматривает возможность участия в двух альтернативных проектах по распространению латвийских расчетных карточек. Первый проект связан с участием в реорганизованном а/о «Latkarte» и программе распространения расчетных «чиповых» карточек, разработанной компанией «Software House Riga». Второй связан с программой «Globus», создаваемой Латвийским Сбербанком на основе традиционной технологии «магнитных» карточек, при поддержке расчетного центра по обслуживанию местных и международных магнитных карточек «Bankserviss».

Решение о возможном участии в одном из двух вышеупомянутых проектов будет принято БТБ примерно через 2 недели. Однако уже сейчас в филиалах БТБ, расположенных в Латвии, началась подготовка клиентов к введению расчетных карточек. По словам К.Крастиньша, первым филиалом БТБ, который займется распространением расчетных карточек вне пределов Риги, станет филиал банка в Даугавпилсе.

BNS

СТРАХОВОЙ БИЗНЕС

СТРАХОВОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «БЕЛИНГОССТРАХ»

В 1993 году основные направления деятельности САО «Белингосстрах» были сосредоточены на:

– развитии существующих и внедрении новых видов страхования;

– развитии деловых партнерских взаимовыгодных контрактов с национальными и зарубежными страховыми компаниями и фирмами;

– укреплении материально-технической и информационной базы представительств;

– расширении сети представительств;

– повышении ответственности сотрудников за результаты страховой и финансовой деятельности.

По всем указанным направлениям в 1993 году отмечены положительные изменения, определены тенденции и перспективы. Тем самым создана основа для дальнейшей активизации страховой деятельности.

В истекшем году значительное внимание уделялось развитию деловых партнерских взаимовыгодных связей с национальными и зарубежными страховыми и перестраховочными компаниями.

На постоянной основе прежде всего в вопросах перестрахования строятся отношения САО «Белингосстрах» с АО «Ингосстрах», САО «Промтрансинвест».

Из зарубежных страховых фирм тесное сотрудничество установлено с польскими компаниями, а также фирмами «Виллис Фэйбер энд Дюма», «Бауринг» (Англия), СОФАГ (Германия), GHMSI «Корис» (Франция), «Swiss Re» (Швейцария), компаниями «Украина», «Балтик Гарант» (Литва), Балва (Латвия) и другими. В пакете предложений ряд весьма крупных компаний и фирм из Италии, Японии, Голландии и других стран. Сотрудничество предполагает как сострахование и перестрахование крупных рисков, так и выполнение функций по аварийному комиссарству по обоюдным поручениям. Очевидно, что эта работа должна быть продолжена и углублена.

В 1993 году САО «Белингосстрах» получило лицензию Государственного страхового надзора Республики Беларусь на осуществление страхования риска непогашения кредитов. Лицензии еще по 3 видам страхования получены уже на 1994 год. Общее количество лицензированных видов страхования в настоящее время достигло десяти.

Следует отметить и то, что со стороны Генеральной дирекции осуществлялся необходимый контроль за состоянием рынка страхования. По некоторым видам страхования установлена гибкая система тарифных ставок с учетом изменений страховой коньюнктуры, а также изменений уровня минимальной заработной платы в республике.

Подобный подход позволил в целом сохранить клиентуру, не допустить снижения объемов страховых услуг.

Справка: *Страховая компания «БЕЛИНГОССТРАХ» образована 1 апреля 1992г. на базе трех представительств бывшего Ингосстраха СССР в городах Минск, Брест и Гродно.*

В своей деятельности САО «БЕЛИНГОССТРАХ» специализируется на страховании каско и гражданской ответственности владельцев средств автотранспорта, страховании от несчастных случаев и медицинском страховании, страховании грузов, страховании от огня и других опасностей, страховании авиационных рисков, страховании кредитов, банковских операций и на перестраховании.

САО «Белингосстрах»: Минск, пр.Машерова, 19 комн. 24; Тел./факс: (0172) 296-304

ОТЧЕТ о прибылях и убытках на 1993г. САО «Белингосстрах»

Прибыль	тыс.руб	Убытки (расходы)	тыс.руб
1. Страховые взносы по прямому страхованию	9931415	1. Выплаты страхового возмещения и страховых сумм	699320
2. Средства, привлекаемые из резервов по накопительным и рисковым видам страхования	–	2. Расходы на ведение дела	1034621
3. Страховые взносы, полученные от перестраховочных операций	–	3. Отчисления в резервы по накопительным и рисковым видам страхования	6601965
4. Прочие доходы от страховой деятельности	557398	4. Уплаченные страховые взносы по рискам, переданным в перестрахование	–
5. Доходы от внереализационных операций	85159	5. Отчисления в фонд предупредительных мероприятий	–
		6. Прочие расходы	309675
ИТОГО ДОХОДОВ	**10573972**	**ИТОГО РАСХОДОВ**	**8645581**
6. Убытки	403665	7. Прибыль	1524726
Всего	**10170307**	**Всего**	**10170307**

ГОДОВОЙ БАЛАНС за 1993г. САО «Белингосстрах»

Актив	тыс.руб	Пассив	тыс.руб
1. Расчетный счет	266084	1. Уставный капитал	102000
2. Валютный счет	22313759	2. Резерв по имущественному страхованию и страховнию от несчастных случаев	–
3. Счета в банке по средствам резервов платежей	–	3. Резерв по страхованию жизни, пенсий и медицинскому страхованию	–
4. Касса	20132	4. Фонды и резервы специального назначения	28857954
5. Основные средства и другие долгосрочные активы	637175	5. Средства в расчетах	–
6. Дебиторы	2572566	6. Прочие пассивы	827009
7. Прочие активы	3977247		
Баланс	**29786963**	**Баланс**	**29786963**

Достоверность баланса подтверждена независимой аудиторской фирмой «Промаудит» 6.04.1994г.

ЛАТВИЯ

ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ - В ТЯЖЕЛОМ ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ

В Риге 2 мая прошло внеочередное заседание совета государственного акционерного общества (ГАО) «Ventspils nafta». На заседании обсуждалось тяжелое финансовое положение «Ventspils nafta», которое сложилось после того, как со счета предприятия было снято около трех с половиной миллионов латов, которые, по мнению фискальных органов, не были уплачены в качестве налога на прибыль.

На совете указывалось, что законом ЛР «О налоге на прибыль» предусмотрены льготы при уплате налога на прибыль тем организациям, которые выполняли межгосударственные договоры. В конкретном случае это договор между Россией и Латвией от 28 октября 1992 года, в котором говорится о транзите нефти и нефтепродуктов через Латвию. На заседании говорилось и том, что до сих пор не отменено скандальное постановление Совета Министров ЛР от 9 января 1992 года, согласно которому разрешалось сливать около 6 процентов проходящих через Латвию транзитных нефтепродуктов. Кроме протестов партнеров «Ventspils nafta», в конце концов это привело к решению от 21 апреля Хозяйственного суда Латвии, о котором уже сообщалось в средствах массовой информации, о том, что «Ventspils nafta» должна выплатить фирме LAT-WEST-EAST 1 миллион 401 тысяча 689 латов. *(BNS)*

РОССИЯ ВЫДЕЛЯЕТ АРМЕНИИ ГОСКРЕДИТ НА СУММУ 140 МЛРД РУБЛЕЙ

Предварительно речь идет о сумме в 140 млрд российских рублей. Выделение кредита пока находится на стадии обсуждения. Основная часть этих средств будет направлена на возобновление работы Армянской АЭС. Предполагается выделить средства и на восстановительные работы в зоне спитакского землетрясения, на организацию нефтеперерабатывающих производств и погашение долгов по клиринговым расчетам со странами СНГ.

По материалам АФИ

КУРСЫ ВАЛЮТ. НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РБ

Валюта	Единый курс 04.05	Единый курс 06.05	К долл.США 04.05	К долл.США 06.05
1 австрал. доллар	12.825,00	12.803,40	1,4035	1,4059
1 австр. шиллинг	1.544,67	1.543,50	11,6530	11,6618
1 фунт стерлинг.	27.256,95	26.978,45	0,6604	0,6672
10 бельг. франков	5.279,72	5.272,72	34,0927	34,1380
1 DM	**10.864,97**	**10.851,84**	**1,6567**	**1,6587**
1 голл. гульден	9.681,12	9.666,02	1,8593	1,8622
1 датск. крона	2.777,52	2.772,62	6,4806	6,4921
100 ит. лир	1133,11	1120,29	1.588,5483	1.606,7268
1 кан. доллар	13.040,14	12.977,67	1,3804	1,3870
1 норв. крона	2.508,18	2.500,39	7,1765	7,1989
1 $US	**18.000,00**	**18.000,00**	**1,0000**	**1,0000**
1 финск. марка	3.362,71	3.336,99	5,3528	5,3941
1 франц. франк	3.173,66	3.168,64	5,6717	5,6807
1 шведск. крона	2.361,50	2.337,77	7,6223	7,6996
1 швейц. франк	12.793,50	12.776,86	1,4070	1,4088
10 яп. йен	1.765,01	1.763,69	101,9824	102,0580
1 экю	20.766,56	20.878,16	0,8668	0,8621
10 исп. песет	1333,35	1.307,48	134,9983	137,6694

МОСКОВСКАЯ МЕЖБАНКОВСКАЯ ВАЛЮТНАЯ БИРЖА

Дата	Курс руб./ед.	Тренд руб.	V продаж млн.ед.	Спрос млн.ед.	Предл. млн.ед.	Кол-во банков
USD						
04.05	1841	+9	37,300	62,400	46,400	51
05.05	1854	+13	24,450	95,000	80,700	54
06.05	1854	0	59,300	74,150	84,000	56
DM						
04.05	1128	+29	0,830	20,200	5,700	18
05.05	1115	-13	0,380	0,600	10,820	13
06.05	1116	+1	2,640	6,650	4,050	21
KRB (за 10)						
04.05	0,455	+0,15	4360,0	4470,0	2960,0	7
05.05	0,445	-0,10	8470,0	4770,0	11910,0	11
06.05	0,442	-0,03	8970,0	7670,0	12970,0	9
КАЗАХСТАНСКИЙ ТЕНГЕ (за 1 KAT)						
05.05	45,5	-0,50	4,780	2,950	4,780	8

Первая неделя мая отмечена дальнейшим ростом курса доллара на 1,2%. Это не выходит за рамки среднего еженедельного темпа роста за последнее время. Отличает нынешние торги высокий (в 2 раза превышающий средний) объем спроса и предложения.

Достаточно высокая активность банков на банковском биржевом валютном рынке связана с той ситуацией, которая сложилась в последнее время на рынке межбанковских кредитов. Обвальное, по мнению экспертов этого рынка, падение уровня процентных ставок в последних числах апреля повысило интерес банков к валютным операциям как более доходным.

Беспрецедентное предложение ресурсов на денежном рынке объясняется тем, что через московские банки стали проходить крупные объемы централизованных ресурсов, предназначенные отраслям промышленности и сельскому хозяйству в связи с началом посевной кампании.

Инфраструктура межбанковских кредитов и особенно сверхкраткосрочных денег оказалась явно неприспособленной, чтобы «переварить» поступающий объем средств. В этой связи крупные денежные квоты получили в коммерческих банках подразделения, занимающиеся валютными операциями, операциями с ценными бумагами, фьючерсами и т.д.

Можно констатировать, что пока избыток денежных средств не нашел адекватного отражения на динамике курса доллара. Но ситуация может выйти из-под контроля, если подобное положение затянется на продолжительное время.

Служба информации МОСКОВСКОЙ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ

С.-ПБ. МЕЖБАНКОВСКАЯ ВАЛЮТНАЯ БИРЖА

Дата	Курс руб./ед.	Тренд руб.	V продаж млн.ед.	Спрос млн.ед.	Предл. млн.ед.	Кол-во банков
USD						
04.05	1847	+9	8,620	9,620	4,880	30
05.05	1859	+12	5,730	7,170	5,210	28
06.05	1864	+5	4,940	5,910	3,510	31
DM						
05.05	1117	+19	0,616	3,790	0,616	14
06.05	1117	0	1,226	1,371	1,190	10
FIM						
04.05	345	+11	1,250	4,340	1,250	14
ECU						
05.05	2100	-	0,010	-	-	-

Служба информации С.-ПЕТЕРБУРГСКОЙ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ

РОСТОВСКАЯ МЕЖБАНКОВСКАЯ ВАЛЮТНАЯ БИРЖА

	05.05 USD	05.05 DM	06.05 USD	06.05 DM
Участвовало банков	12	6	8	3
Курс торгов	1819	1080	1860	1116
Объем реализации (млн.)	0,728	0,200	0,162	0,105
Первонач. предл.(млн.)	0,728	0,200	0,076	0,046
Первонач. спрос (млн.)	0,590	0,165	0,784	0,059

Служба информации РОСТОВСКОЙ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ

ВАЛЮТНЫЙ АУКЦИОН В ТАЛЛИННЕ: ДОЛЛАР СТОИЛ 1900 РУБЛЕЙ, КРОНА - 140 РУБЛЕЙ

3 мая на очередном валютном аукционе Таллиннской Международной фондовой биржи 14,851 тысяч долларов США были проданы по средней цене 1900,00 рублей за доллар.

За эстонские кроны было продано 24,610 миллиона рублей, по среднему курсу 140,115 рубля за крону. В аукционе участвовали 3 продавца и 3 покупателя. Оборот аукциона составил 0,377 миллиона эстонских крон.

Биржа	Дата	руб./EEK	руб./USD	Оборот (млн. EEK)
ТМФБ	02.05	140,11	1900,00	0,377
Эстонская биржа	27.04	140,20	1868,83	1,770
ТМФБ	25.04	141,50	1869,80	0,277
Эстонская биржа	20.04	134,12	1832,00	1,026
ТМФБ	18.04	134,04	1842,18	0,645
Эстонская биржа	13.04	135,90	1804,40	1,230
ТМФБ	11.04	136,19	1848,99	0,446
Эстонская биржа	06.04	135,20	1799,08	1,42
ТМФБ	04.04	136,09	1819,40	0,53

КУРСЫ ВАЛЮТ. БАНКИ БЕЛАРУСИ. 06.05

	1USD	1DEM	1GBP	1FRF	1FIM	1CHF	1SEK	1RUR
СКУПКА								
БЕЛАРУСЬ (Минск)	16720	9500	20000	2400	2400	8800	1840	-
БЕЛАРУСЬ (Гродно)	15580	9120	-	-	-	-	-	7,7
БЕЛБИЗНЕСБАНК (Минск)	15700	9230	-	-	-	-	-	8,3
БЕЛ.НАРОДНЫЙ БАНК (Минск)	15700	9350	-	-	-	-	-	7,8
БЕЛПРОМСТРОЙБАНК	15600	9400	23500	2700	2900	11000	2000	7,8
ДУКАТ (Минск)	16000	9300	-	-	-	-	-	8,0
КОМПЛЕКС (Минск)	15850	9550	22100	2600	2740	10495	1920	8,1
КОМПЛЕКС (Гродно)	15024	8928	-	-	-	-	-	6,8
ПРИОРБАНК (Минск)	15500	9350	22300	2500	2600	10450	1830	8,0
ПРИОРБАНК (Гродно)	15500	9000		-	-	-	-	7,5
ПОИСК (Минск)	15700	9300	-	-	-	-	-	-
СЕВЕРО-ЗАПАД (Минск)	15800	9300	-	-	-	-	-	7,6
ВЕСТБАНК (Брест)	14500	8700	-	-	-	-	-	6,0
СБЕРБАНК								
МИНСКОБЛУПРАВЛЕНИЕ	15500	9100	-	-	-	-	-	7,8
МИНСКГОРУПРАВЛЕНИЕ	15700	9500	-	-	-	-	-	8,3
БРЕСТ	15700	9500	-	-	-	-	-	6,5
БОБРУЙСК	15000	8900	-	-	-	-	-	7,2
ВИТЕБСК	15700	9465	-	-	-	-	-	7,7
ГОМЕЛЬ	15600	9300	-	-	-	-	-	7,3
ГОРКИ	15600	9300	-	-	-	-	-	7,5
ГРОДНО	15000	8800	-	-	-	-	-	7,2
МОГИЛЕВ	15700	9000	-	-	-	-	-	7,4
ПОЛОЦК	15485	9335	-	-	-	-	-	7,8
НОВОПОЛОЦК	15700	9465	-	-	-	-	-	7,7
ПОСТАВЫ	15300	9225	-	-	-	-	-	6,6
ОРША	15700	9465	-	-	-	-	-	7,7
ПРОДАЖА								
БЕЛАРУСЬ (Минск)	17786	10110	25351	3131	3232	11211	2424	-
БЕЛАРУСЬ (Гродно)	18000	10500	-	-	-	-	-	8,5
БЕЛБИЗНЕСБАНК (Минск)	16700	9820	-	-	-	-	-	-
БЕЛ.НАРОДНЫЙ БАНК (Минск)	16500	9950	-	-	-	-	-	8,6
БЕЛПРОМСТРОЙБАНК	16300	9850	25300	2900	3100	11800	2200	8,9
ДУКАТ (Минск)	-	-	-	-	-	-	-	-
КОМПЛЕКС (Минск)	16350	9860	23275	2735	2880	11025	2020	8,45
КОМПЛЕКС (Гродно)	15024	8928	-	-	-	-	-	6,8
ПРИОРБАНК (Минск)	16000	9650	25000	3000	3200	11500	2150	8,6
ПРИОРБАНК (Гродно)	18000	10000	-	-	-	-	-	8,5
ПОИСК (Минск)	16250	9600	-	-	-	-	-	-
СЕВЕРО-ЗАПАД (Минск)	16800	10200	-	-	-	-	-	8,2
ВЕСТБАНК (Брест)	15500	9500						6,6
СБЕРБАНК								
МИНСКОБЛУПРАВЛЕНИЕ	16500	9500	-	-	-	-	-	8,2
МИНСКГОРУПРАВЛЕНИЕ	16700	10100	-	-	-	-	-	9,1
БРЕСТ	16500	10000	-	-	-	-	-	7,0
БОБРУЙСК	16100	9300	-	-	-	-	-	6,83
ВИТЕБСК	17270	10410					-	8,1
ГОМЕЛЬ	-	-						8,0
ГОРКИ	16300	9700	-	-	-	-	-	8,2
ГРОДНО	16000	9200	-	-	-	-	-	7,8
МОГИЛЕВ	16400	9400	-	-	-	-	-	7,97
ПОЛОЦК	16120	9720	-	-	-	-	-	8,2
НОВОПОЛОЦК	17270	10410	-	-	-	-	-	8,1
ПОСТАВЫ	16000	9645	-	-	-	-	-	7,3
ОРША	17270	10410	-	-	-	-	-	8,1

КУРСЫ ВАЛЮТ. ЦЕНТРАЛЬНЫЕ БАНКИ РЕСПУБЛИК б.СССР

	USD	DM	GBP	FIM	FRF	SEK	CHF
ЦБ России, RUR (10.05)	1854,0	1117,74	2778,78	343,71	326,37	240,79	1316,01
НБ Украины, KRB (01.05)	12.610,0	7.410,0	-	2.280,0	-	1.590,0	8.740,0
НБ Молдавии, MOL (09.05)	4,0880	2,4545	6,1620	0,7563	0,7254	0,5298	2,8876
Банк Латвии, Ls (06.05)	0,5660	0,3390	0,8470	0,1040	0,0988	0,0730	0,3990
Банк Литвы, LTL (06.05)	4,0000	2,4098	5,9952	0,7422	0,7034	0,5195	2,8363
Банк Эстонии, EEK (05.05)	13,8000	8,00000	19,2000	2,5944	2,33288	1,72224	1,2448
НБ Азербайджана, AZM (11.05)	182,00	108,31	-	33,30	-	23,16	126,80
НБ Армении, ARD (10.05)	307,00	179,23	-	55,38	-	38,43	212,82
НБ Грузии, GRK (04.05)	1.025.000,00	598.887,94	-	185.859,40	-	129.544,63	711.064,35
НБ Таджикистана, TAR (03.05)	1820,0	1087,54	-	335,66	-	233,78	1275,05
НБ Узбекистана, UZS (03.05)	1820,0	1087,54	-	335,66	-	233,78	1275,05

__RUR__ – рос. руб.; __KRB__ – укр. карбованец; __MOL__ – молд. лей; __AZM__ – азерб. манат; __ARD__ – армянский драм; __GRK__ – груз. купон; __KAT__ – казахстан. тенге; __KIS__ – киргиз. сом; __TAR__ – Таджикистан, в росс. руб.; __TUM__ – туркм. манат; __UZS__ – узбекс. сум-купон; __Ls__ – латв. лат; __LTL__ – литов. лит; __EEK__ – эст. крона

МЕЖБАНКОВСКАЯ ВАЛЮТНАЯ БИРЖА. Минск

	03.05 USD	03.05 DM	03.05 RUR	03.05 KRB	03.05 EEK	05.05 USD	05.05 DM	05.05 RUR	05.05 KRB
Участвовало банков	16	10	17	10	2	20	16	19	12
Первоначальный курс	18.800,0	11.030,0	10,35	0,50	1.331,00	18.350,0	11.100,0	10,00	0,45
Курс торгов	18.350,0	11.100,0	10,00	0,45	1.345,00	19.650,0	11.950,0	10,80	0,45
Объем реализации (млн.)	3,149	0,772	1.445,1	3.957,8	0,029	5,591	1,773	5.731,6	6.906,3
Спрос (млн.)	2,378	1,127	434,4	3.206,9	0,029	7,014	2,093	6.743,5	6.593,8

Служба информации МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ

КУРСЫ МЯГКИХ ВАЛЮТ. НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РБ

Валюта	04.05	06.05
1 росс. рубль	10,00	10,00
1 укр. карб.	0,45	0,45
1 эст. крона	1.344,49	1.356,48
1 литов. лит	4.500,00	4.500,00
1 латв. лат	31.971,58	31.971,58

Коэффициент пересчета 1 российского рубля – 2,92

БЕЛВНЕШЭКОНОМБАНК. БАНКНОТНЫЙ КУРС. 06.05

Валюта	Покупка	Продажа
1 австрал. дол.	11.310,00	11.595,00
1 австр. шилл.	1.365,00	1.400,00
1 фунт стерл.	23.830,00	24.430,00
10 бельг. фр.	4.660,00	4.775,00
1 нем. марка	**9.585,00**	**9.825,00**
1 голл. гульд.	8.540,00	8.755,00
1 дат. крона	2.450,00	2.510,00
100 ит. лир	990,00	1015,00
1 кан. долл.	11.465,00	11.750,00
1 норв. крон	2.210,00	2.265,00
1 долл.США	**15.900,00**	**16.300,00**
1 фин. марка	2.950,00	3.020,00
1 франц. фр.	2.800,00	2.870,00
1 швед. крона	2.065,00	2.115,00
1 швейц. фр.	11.285,00	11.570,00
10 яп. йен	1.560,00	1.595,00
10 исп. песет	1.155,00	1.185,00
10 лив. фунтов	95,00	95,00
1 синг. долл.	10.215,00	10.470,00
10 греч. драхм	650,00	670,00
1 росс. рубль	8,10	8,75

В УЗБЕКИСТАНЕ РАСТЕТ КУРС ДОЛЛАРА

Курс доллара на торгах Узбекской республиканской валютной биржи, состоявшихся 5 мая в Ташкенте, составил 3 тыс. 822 сум-купона за 1$. На предыдущих торгах 16 апреля курс доллара равнялся 3637 сум-купонов/1$. 4 мая в торгах приняли участие 6 банков. Объем продаж – 5,4 млн. долларов.

Служба информации УЗБЕКСКОЙ РЕСПУБЛИКАНСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ

КУРСЫ МЯГКИХ ВАЛЮТ. ЦЕНТРАЛЬНЫЕ БАНКИ РЕСПУБЛИК б.СССР

	BRB	RUR	KRB	MOL	AZM	ARD	GRK	KAT	KIS	TAR	TUM	UZS	Ls	LTL	EEK
ЦБ России, RUR (10.05)	0,103	-	0,0445	457,78	-	-	-	45,50	150,73	-	-	0,3	3.241,26	464,08	139,72
НБ Украины, KRB (01.05)	2,01	7,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	22.150,0	3.030,0	930,0
НБ Молдавии, MOL (09.05)	0,00025	0,00218	0,1000'	-	0,02235	0,01325	0,0062'	0,13663	0,33236	0,00190	0,4088	0,00190	7,2611	1,0220	0,3068
Банк Латвии, Ls (05.05)	0,0314'	0,311'	0,0449'	0,140	0,00317	0,00192	0,00087'	0,0195	0,0460	0,311'	0,0566	0,156'	-	0,141	0,0422
Банк Литвы, LTL (06.05)	0,222'	2,157'	0,108'	0,9828	-	0,0130	-	0,1337	0,3252	-	-	-	7,1301	-	0,3037
НБ Армении, ARD (11.05)	-	0,173	0,00866	-	-	-	-	-	-	-	-	-	511,66	76,75	22,64
НБ Азербайджана, AZM (11.05)	-	0,10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	318,18	45,56	13,54

' за 1000

__BRB__ – бел. руб.; __RUR__ – рос. руб.; __KRB__ – укр. карбованец; __MOL__ – молд. лей; __AZM__ – азерб. манат; __ARD__ – армянский драм; __GRK__ – груз. купон; __KAT__ – казахстан. тенге; __KIS__ – киргиз. сом; __TAR__ – Таджикистан, в росс. руб.; __TUM__ – туркм. манат; __UZS__ – узбекс. сум-купон; __Ls__ – латв. лат; __LTL__ – литов. лит; __EEK__ – эст. крона

КУРСЫ ВАЛЮТ. НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РУМЫНИИ (в леях). 04.05

USD	AUD	ATS	BEF	DKK	DEM	FIM	FRF	NLG	CAD	NOK	CHF	SEK	GBP
1659,00	1174,32	143,14	48,89	256,70	1006,77	311,42	293,76	896,64	1201,52	231,95	1182,00	217,10	2507,50

КУРСЫ USD, DM. БАНКИ МОСКВЫ И С.-ПЕТЕРБУРГА. 06.05

Банк	USD пок.	USD прод.	DM пок.	DM прод.
МОСКВА				
ВББ	1860	1885	1100	1136
Межкомбанк	1855	1880	1114	1129
Менатеп	1850	1879	1090	1115
Моссбербанк	1840	1885	1109	1137
Российский нацбанк	1705	1875	1028	1130
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ				
Аби-банк	1870	1900	1100	1125
Астробанк	1860	1900	1080	1120
Бам-кредит	1855	1895	1070	1105
ГанзаКомБанк	1840	1890	1090	1140
Кредит-Петербург	1830	1890	1060	1120
НЕВА-КРЕДИТ Банк	1860	1890	1080	1105
Промстройбанк	1850	1880	1070	1125
Россия	1850	1895	1090	1125
Русский торг.пром.	1850	1880	1075	1095
СКБ-Банк	1850	1892	1070	1145
Тетраполисбанк	1860	1890	1080	1110

КУРСЫ USD, DM. КОМБАНКИ ЛИТВЫ (в LTL), ЭСТОНИИ (в EEK). 06.05

	USD пок.	USD прод.	DM пок.	DM прод.
ВИЛЬНЮС				
ГОС.КОМ.БАНК	3.97	4.02	2.38	2.42
LITIMPEX	3.97	4.02	2.37	2.42
VILNIAUS BANKAS	3.96	4.02	2.38	2.44
HERMIS	3.98	4.01	2.38	2.42
BALTICBANK	3.97	4.04	2.36	2.44
ANCOROBANK	3.96	4.02	2.36	2.40
ТАЛЛИНН				
TALLINNA PANK	13,223	13,306	7,985	8,015
KOMMERTSPANK	13,220	13,306	7,985	8,015
SOTSIAALPANK	13;236	13,321	7,985	8,015
EVEA PANK	13,019	13,326	7,983	8,018

КУРСЫ USD, DM, RUR. КОМБАНКИ УКРАИНЫ (в KRB). 04.05

Банк	USD пок.	USD прод.	DM пок.	DM прод.
Аваль	45.800	46.900	26.400	27.000
Ва Банк	45.500	46.630	26.200	26.850
Видродження	44.500	-	26.149	-
Легбанк	45.600	46.700	26.500	27.000
Фирма «Денди»	45.300	46.430	26.300	26.950
Электронбанк (Киев)	45.000	46.000	26.300	26.950

КУРСЫ USD, DM. БАНКИ РЕСПУБЛИК СРЕДНЕЙ АЗИИ. 05.05

Банк	USD пок.	USD прод.	DM пок.	DM прод.
КАЗАХСТАН				
Виндергебуртс (Алматы), KAT	32,00	34,00	18,00	21,00
Казкоммерцбанк (Алмааты), KAT	32,40	34,50	18,00	21,40
Центр банк (Алматы), KAT	32,50	34,60	17,80	20,90
Тараз-банк (Джамбул), KAT	33,2	35,3	19,40	21,30
Филиал Туран-банка (Караганда), KAT	33,00	35,00	19,00	22,00
филиал Туран-банка (Чимкент), KAT	34,00	35,00	19,00	21,00
филиал Центр-банка (Талдыкурган), KAT	32,70	34,80	17,90	21,30
ТАДЖИКИСТАН				
Ориентбанк (Душанбе), RUR	1850,00	-	1080,00	-

КУРСЫ ВАЛЮТ. ФИРМА PAREX (в Ls). 06.05

Валюта	покупка	продажа
Доллар США	0,555	0,577
DM	0,333	0,347
Фунт стерл.	0,80	0,88
Фин. марка	0,099	0,109
Швед. крона	0,070	0,076
Франц. франк	0,094	0,103
Гол. гульден	0,289	0,313
Канад.доллар	0,38	0,42
Эст. крона	0,040	0,045

Котировки фирмы paRex (покупка): 1RUR=0,00025Ls; 1LTL=0,131Ls; BRB=0,00016Ls, 1KRB=0,000012Ls.

КУРСЫ ВАЛЮТ. ВББ (RUR б/н). 05.05

Валюта	Пок.	Прод.
Доллар США	1854	1876
Немецкая марка	1118,69	1131,96
Японская иена	18,18	18,39
Англ.фунт стер.	2780,54	2813,53
Швейц. франк	1315,73	1331,35
Франц. франк	326,57	330,45
Швед. крона	241,30	244,16
Фин. марка	344,25	348,34

ЛАТВИЯ. ПРЕЗЕНТАЦИИ

ИДТИ НА ШАГ ВПЕРЕДИ

— кредо Балтийского международного банка (*Baltic International Bank*), одного из самых ярких представителей «новой волны» латвийской банковской индустрии

Сегодня очень сложно предложить что-либо новое, эффективное клиентам, к услугам которых такие гранды как *Parex-банк*, к примеру, или банк *«Балтия»*. Балтийский международный — смог. Опередив законодателей банковской моды, он представил клиентам качественно новый вид услуг — долгосрочный «золотой» депозит. Любой вклад по этому депозиту — хоть сто или тысяча долларов — банк обеспечивает своим золотом, хранящимся в Швейцарии. Слитки международного стандарта и служат гарантом «золотого» депозита. В любой момент, спустя даже много лет, вы сможете получить причитающуюся вам сумму с процентами в валюте или золотым эквивалентом. Немало новых клиентов приобрел банк, реализуя эту услугу, а саму идею взяли на вооружение другие банки и финансовые корпорации.

Конечно, клиентам предоставляется и полный набор привычных ему банковских услуг: кредитно-депозитные операции, конвертация валют, срочные платежи (поддерживаются коротношения с более чем 40 банками во многих странах мира) и т.д. Особенно преуспел банк в операциях с мягкими валютами. Полностью проводятся в любых объемах операции с российскими и белорусскими рублями, украинскими карбованцами, казахстанскими тенге. На очереди молдавская лея. Руководство банка заинтересовано в предоставлении клиентам полного сервиса, и поэтому, считают в банке, если в Риге есть хоть один бизнесмен, работающий с молдавской валютой, то почему бы ему не иметь дела именно с Балтийским международным банком?

У банка немало и других козырей: немедленное выполнение поручений клиентов, строгая конфиденциальность операций, в частности, по вкладам, что может оказаться особенно привлекательным для клиентов из ближнего зарубежья, Беларуси в частности.

Балтийский международный банк сумел убедить своих клиентов: их деньгами здесь дорожат, гарантии даются повышенные. Его учредителям доверяют. Основа этого доверия была заложена еще несколько лет назад, когда учредители банка создавали в Риге фондовую биржу — *Baltic Stock Exchange*. Она первой в Восточной Европе (!) начала торговать ценными бумагами крупнейших компаний мира. И успешно: акции, купленные на аукционах у рижан, затем перепродавались на московских биржах.

Сегодня «авторы» ставшей известной и в международном бизнесе биржи возвратились на валютный рынок уже на более высоком уровне, учредив Балтийский международный банк, который еще более уверенно заявил о себе. Сказался опыт, в том числе и международный, его руководителей и их высокая профессиональная подготовка. Президент банка г-н Валерий Белоконь, например, образование получил в ряде школ международного бизнеса и Массачусетском университете (США). Стажировался в Нью-Йоркском институте финансов.

Динамично развивающийся банк возглавляют те, кто умеет создавать капитал, и помогать своим клиентам создавать его. А клиенты — латвийские, из России, Беларуси, других стран — в Балтийском международном банке не разочаровываются.

Baltic International Bank
Тел.: (0132) 331-348, тел./факс 331-979

РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

«UNION BALTIC BANK» БУДЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ НОВУЮ КОМПЬЮТЕРНУЮ СИСТЕМУ

«Union Baltic Bank in Riga» (UBB) готовится ввести для использования внутри банка компьютерную систему «Equation», информировал зампредседателя правления UBB Илмарс Зиедонис.

Новая система позволит банку увеличить оперативность обработки банковской информации, то есть, ускорить оформление различных документов и обслуживание клиентов. И.Зиедонис также сообщил, что одной из главных причин приобретения новой и дорогой системы «Equation» стало то, что данная система является закрытой и исключает возможность подключения извне. Это позволяет защитить базы информации банка от возможного проникновения посторонних или от «промышленного шпионажа». Система «Equation», закупленная у английской фирмы «Capity», является универсальной и может быть дополнена рядом модулей, которые позволят UBB уже на первом этапе осуществлять расчеты со своими клиентами, дилерские операции и обслуживание кредитных карточек. Предполагается, что в полном объеме новая система начнет действовать в конце июня или начале июля этого года. *(BNS)*

РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

РЫНОК БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Депозиты (в СКВ).

Наименование банка		Годовые процентные ставки: 1 мес	3 мес.	6 мес.	9 мес.	12 мес.	Миним. сумма (доллары)
Беларусь т.203989	юридич. лица	по договоренности					—
	физич. лица	14–20	14–20	20–26	24–30	24–30	100
Комплекс-банк т.321440	юридич. лица физич. лица	15-18* 14-15**	23-27 18-22	25-28 20-24	27-29 22-26	28-30 24-28	10000 300
Белбизнесбанк т.768612 (центральное отделение)	юридич. лица физич. лица	10 8–12	13 10–15	20 12–18	20 15–20	20 15–20	10000 500–1000
Энергобанк (филиал АКБ "Поиск") т.338308	юридич. лица физич. лица	— —	18 18	22 22	25 25	30 30	1000 100
Дукат т.203036	юридич. лица	по договоренности					10000
	физич. лица	—	18–22	20–25	23–27	25–29	300-5000

* Мин. срок размещения 45 дней; ** Мин. сумма вклада 1000 долларов

Депозиты (в рублях).

Наименование банка		Годовые процентные ставки: 1 мес	2 мес.	3 мес.	6 мес.	Миним. сумма
Беларусь сертификат т.208709, 200383	юридич. лица	по договоренности				10 млн.
	физич. лица	215***	—	255	260	100 тыс.
Комплекс-банк т.321440	юридич. лица	170-190**	180-220	190-230	230-260	20-50 млн.
Белбизнесбанк (центральное отделение) т.344598	юридич. лица	по договоренности				—
	физич. лица	до 220***	—	260	285	300 тыс.
Энергобанк (филиал АКБ "Поиск") т.338397	юридич. лица физич. лица	210 240&	— —	230 260	— 280***	5 млн. 1 млн.
Белорусский народный банк т.271208	юридич. лица	по договоренности				—
	физич. лица	—	—	250	260;330 #	300 тыс.
Северо-Запад сертификат т.269927	юридич. лица физич. лица	--- ---	--- ---	260 260	340 340	20 млн. 100 тыс.
Олимп т.540131	юридич. лица физич. лица	190 230***	200 240	210 250	220 270	50 млн. 100 тыс.

* При оформлении предоставляется декларация из налог.инспекции; ** Мин.сумма вклада 51 млн.руб.;
*** Мин. сумма вклада 500 тыс.руб.; # Соответственно отзывные и безотзывные депозиты & Мин. сумма вклада 2 млн руб

КРАТКОСРОЧНЫЕ ВКЛАДЫ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ (в рублях).

Наименование банка	Годовые процентные ставки: 7 дней	14 дней	21 день	Миним. сумма (руб.)
Беларусь т.200383 сертификат	по договоренности			10 млн.
	110	150	180	—
Энергобанк (филиал АКБ "Поиск") т.338397 *	140	150	160	5 млн.
Олимп т.540131	---	---	130	50 млн.

* При оформлении депозитов необходимо предоставить декларацию из налоговой инспекции.

КРЕДИТЫ ПРЕДПРИЯТИЯМ.

Наименование банка	Валюта	Сроки: до 7 дн.	до 15 дн	до 30 дн	до 60 дн	до 90 дн	Обеспечение	Телефон
Белорусский народный банк	BRB USD	— —	— —	300 —	320 —	340 —	залог им-ва банк.гарантии	238131
Олимп	BRB USD	— —	— —	280 —	300 —	310 —	страховка залог им-ва банк.гарантии	508557

МЕЖБАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ (предложение).

Наименование банка	Валюта	Сроки: до 15 дн	до 30 дн	до 45 дн	до 60 дн	до 90 дн	Обеспечение	Телефон
Комплекс-банк	BRB USD	160 —	200 —	210 —	220 —	235 —	срочное обязат-во	324201
Белорусский народный банк	BRB USD	200 —	220 —	240 —	250 —	280 —	срочное обязат-во	238131
Олимп	BRB USD	170 —	215 —	230 —	240 —	280 —	срочное обязат-во	508557

МЕЖБАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ (спрос).

Наименование банка	Валюта	Сроки: до 15 дн	до 30 дн	до 45 дн	до 60 дн	до 90 дн	Обеспечение	Телефон
Комплекс-банк	BRB USD	110 —	150 —	170 —	190 —	— —	срочное обязат-во	324201
Белорусский народный банк	BRB USD	— —	210 —	220 —	230 —	250 —	срочное обязат-во	238131
Олимп	BRB USD	130 —	200 —	210 —	220 —	240 —	срочное обязат-во	508557

Эмиссия векселей сроком "по предъявлении"

Наименование банка	Сумма сделки	Процентные ставки (годовые): 2-5 банк. дней	6-12 календ дней	13-20 календ дней	21-28 календ дней	29-45 календ дней	46-60 календ дней	61-90 календ дней	Телефон
Комплекс-банк	10–100 млн. 100–300 млн. свыше 300 млн.	25 30 35	40 45 50	75 85 95	130 140 150	160 170 180	175 190 195	185 205 215	322364

Эмиссия срочных рублевых векселей

Наименование банка	Номинал векселя	Процентные ставки (годовые): 5 банк. дн	12 кал. дн	20 кал. дн	30 кал. дн	45 кал. дн	60 кал. дн	90 кал. дн	120 кал. дн	150 кал. дн	180 кал. дн	270 кал. дн	360 кал. дн
Комплекс-банк т.324311	20-50 млн. 51-100 млн. 101-300 млн. свыше 300 млн.	— 35 45 50	— 70 80 90	— 110 120 130	— 170 180 190	170 180 190 200	180 190 210 220	190 200 220 230	200 210 230 240	220 230 240 250	230 240 250 260	240 250 260 270	250 260 270 280

Эмиссия срочных валютных векселей

Наименование банка	Номинал векселя	Процентные ставки (годовые): 45 дней	2 мес.	3 мес.	6 мес.	9 мес.	12 мес.
Комплекс-банк т.324311	10-50 тыс. 51-100 тыс. 101-300 тыс. свыше 300 тыс.	15 16 17 18	17 18 19 20	23 25 26 27	25 26 27 28	27 28 29 29	28 29 30 30

По вопросам размещения информации и оплаты в таблицах финансового обозрения следует обращаться в "Агентство Гревцова":
"Рынок банковских услуг" - в будние дни после 14.00 по тел.: (0172) 31-04-02
"Рынок внебанковских услуг" - в будние дни до 14.00 по тел.: (0172) 35-83-16

Котировка векселей российских банков

Наименование банка	Номинальная сумма векселя	Покупка	Продажа не менее
Комплекс-Банк т.327002	менее 10 000 000 руб. менее 50 000 000 руб. менее 100 000 000 руб. более 100 000 000 руб.	9.9 10.0 10.1 10.2	10.8 10.8 10.8 10.8

РЫНОК ВНЕБАНКОВСКИХ УСЛУГ

Наличная валюта за безналичный белорусский рубль. Продажа.

Валюта	Курс	Оформл. договора	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Название	Телефон	Прим.
USD	МВБ	по дог.	от 1000 USD	день в день	По Минску: по копии п/п; для иногородних: по пост. денег на счет	"ЛБЛ-Инвест"	258514	—
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	1-2 банк. дня	по договоренности	"Доксан"	716035	—
USD	19700–19900	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	510150	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	день в день	по договоренности	"Копас"	394276 394275 394067	постоянно
USD	по дог.	под товар	от 3000 USD	день в день	по поступлении денег на счет	"Ортоцентр"	394581	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000 до 15000 USD	день в день	по поступлении денег на счет	организ-я	650688	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	"Богемус"	230501	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	206851	постоянно
USD	19650	по дог.	от 500 USD	день в день	по копии п/п	фирма	565772	—
DM	1.8	по дог.	от 1500 DM	день в день	По Минску: по копии п/п; для иногородних: по пост. денег на счет	"ЛБЛ-Инвест"	258514	—
RUR	10.5	по дог.	от 10 млн. RUR	день в день	По Минску: по копии п/п; для иногородних: по пост. денег на счет	"ЛБЛ-Инвест"	258514	конвертация в нал. и б/н СКВ (% от ММВБ)
RUR	по дог.	под товар	от 50 млн. RUR	день в день	по поступлении денег на счет	"Ортоцентр"	394581	постоянно
RUR	по дог.	по дог.	от 10 млн. RUR	день в день	по договоренности	"Копас"	394276 394275 394067	постоянно

Покупка.

Валюта	Курс	Оформл. договора	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Название	Телефон	Прим.
USD	19000	по дог.	от 1000 USD	день в день	По Минску: по копии п/п; для иногородних: по пост. денег на счет	"ЛБЛ-Инвест"	258514	—
USD	19000–19600	по дог.	от 2000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	348191 271014 370543	—
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	1-2 банк. дня	по договоренности	"Доксан"	716035	—
USD	18900–19100	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	510150	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	день в день	по договоренности	"Копас"	394276 394275 394067	постоянно
USD	по дог.	под товар	от 3000 USD	день в день	по пост. денег на счет	"Ортоцентр"	394581	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000 до 15000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	650688	постоянно
USD	по дог.	под товар	от 1000 до 5000 USD	по дог.	по пост. денег на счет	организ-я	628032	—
USD	18800	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	550142 550546	—
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	417894	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 2000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	322080	—
USD	по выс. курсу	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	ООО "Николь"	371226	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	день в день	По Витебску: по копии п/п; для иногородних: по договоренности	"Град-Инвест"	(0212) 377168 377209	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	по дог.	по копии п/п	ч/п	230607	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	"Богемус"	230501	постоянно
USD	18500	по дог.	от 500 USD	день в день	по копии п/п	фирма	565772	—
DM	1.8	по дог.	от 1500 DM	день в день	По Минску: по копии п/п; для иногородних: по пост. денег на счет	"ЛБЛ-Инвест"	258514	—
RUR	9.8	по дог.	от 10 млн. RUR	день в день	По Минску: по копии п/п; для иногородних: по пост. денег на счет	"ЛБЛ-Инвест"	258514	конв. в нал. и б/н СКВ (% от ММВБ)
RUR	по дог.	по дог.	от 5 млн. RUR	день в день	по пост. денег на счет	организ-я	524286	—
RUR	по дог.	под товар	от 50 млн. RUR	день в день	по пост. денег на счет	"Ортоцентр"	394581	постоянно
RUR	по дог.	по дог.	от 10 млн. RUR	день в день	по договоренности	"Копас"	394276 394275 394067	постоянно

Наличный белорусский рубль за безналичный белорусский рубль. Продажа

Курс	Оформление договора	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Название	Телефон
25-30%	по договор.	от 8 млн. BRB	по договор.	по договор.	"Богемус"	230501

Рынок мягких валют: российский рубль (курс НБ РБ: 10.0)

На 06.04.94	Покупка: сумма, млн.	Покупка: коэф.	Продажа	Телефон
ТРАСФЕР-ИНВЕСТ	любая	9.9 **	10.7	268353
ИНТЕК СИКЬЮРИТИЗ	любая	9.8 *	10.8	768364
ОСМОС	от 50	9.5-9.7 **	10.5	641702
КРАСИКО	операции приостановлены до 11.05.94			
А/О СЭЧ	любая	9.1–10.0 **	10.5–10.6	358801
КОМПЛЕКС-БАНК ***	любая	9.8–10.0	10.8	327002
СЭЛЛ	любая	9.8 **	10.5	260023

* Возможна покупка за СКВ; ** Возможна покупка в регионах России; *** Через векселя российских банков

Информация подготовлена Агентством Гревцова т.316567, 311088

БЕЛОРУССКИЕ БАНКИ. ГОД 1993

«БЕЛБИЗНЕСБАНК»: ИГРА ПО-КРУПНОМУ

Данные консолидированного баланса на 1 января т.г. АКБ «Белбизнесбанк» впечатляют, а по некоторым позициям выглядят просто оригинальными. Занятый БББ сегмент на банковском рынке страны по величине уступает разве что БПСБ и БАПБ.

Баланс. Ресурсы. В пассиве банка на 01.01.94г. внушает уважение объем средств, обозначенный в графе «Прочие пассивы» – 710 862 млн.руб. или 48,9% всего баланса. К сожалению, не имея расшифровывающих данных, трудно судить за счет чего формировался этот источник. Средства в графе «Депозиты клиентов, включая средства на расчетных, текущих и других счетах субъектов хозяйствования» составили 325 481 млн.руб. (22,4% всей ресурсной базы). Значимым источником формирования ресурсной базы банка стали относительно недорогие (наряду со средствами на счетах клиентов) и потому эффективные в использовании «Средства на корсчетах банков», составившие 46 350 млн.руб. (3,2% пассивов). Отметим, эти ресурсы «Белбизнесбанк» предпочитал депозитам, привлеченным от других банков. И правильно. Последние являются одними из самых дорогих ресурсов, к тому же, как правило, привлекаются банком на небольшие сроки. В целом же, по объему средств в графе «Депозиты банков» обычно судят о состоянии дел в банке. Данные БББ указывают, что депозиты банков составили 25 859 млн.руб. (1,8% баланса) и явно не отяготили баланс.

Однако объем привлеченных от банков депозитов превысил средства, размещенные «Белбизнесбанком» на депозитах более чем на 16,3 млрд.руб. Вероятно, банк либо его филиалы все-таки испытывали нужду во внешнем кредитовании, возможно, иногда из-за возникавшего дебетового сальдо.

Несмотря на существенную привязку к госсектору и участие в совминовских программах, что вынуждало банк мобилизовывать едва ли не самые крупные (после БАПБ и БПСБ) ресурсы, объем средств в графе «Депозиты НБ РБ» на 01.01.94 оказался крайне незначительным. Не беремся судить о том, является ли это следствием не очень теплых отношений с Нацбанком, но денег у него на 1 января 1994г. «Белбизнесбанк» занял всего лишь 9272 млн.руб. (всего 0,6% баланса!) и предпочитал опираться на собственную ресурсную базу.

Собственные средства АКБ «Белбизнесбанк» составили 138 591 млн.руб. (9,5% всех ресурсов). Это приемлемый, на уровне международных стандартов показатель на что (наряду с минимальным размером централизованных ресурсов, хорошей ликвидностью и платежеспособностью, разнообразной и, как правило, финансово устойчивой клиентурой) обратили внимание и международные финансовые институты, в перспективе планирующие привлечь банк к распределению части иностранных инвестиций.

Показатель «Ссуды клиентам» составил у БББ самую большую среди коммерческих банков сумму в 381 807 млн.руб. (26,2% активов). Учитывая и «Средства на депозитах в банках», на 1 января 1994г. банк привлек в ссудную деятельность 27% всех активов. При этом порядка 1 трлн.руб., находящихся в кассе, на корсчетах, средствах в расчетах и прочих активах, были размещены банком не в ссудах. Трудно назвать не приносящими дохода средства, размещенные в графе «Прочие активы», поскольку аналогично «Прочим пассивам», определить источники их происхождения по данным отчета не представляется возможным.

Совсем незначительным выглядит показатель «Депозиты граждан» —3173 млн. руб. (0,2% баланса). По всей видимости, БББ относится к числу тех банков, которые, обладая явно лучшими техническими возможностями по привлечению денег от населения, всерьез их не рассматривают, а рассчитывают на потенцию обслуживаемой клиентуры — юридических лиц.

Таким образом, судя по данным баланса, АКБ «Белбизнесбанк» —классический ссудный банк, предпочитающий вкладывать все свободные средства в кредитную деятельность. Он, правда, выглядит несколько пассивным на межбанковском рынке, на помощь Нацбанка особо не надеется и достаточно прохладен к средствам граждан (крупные клиенты — крупные кредиты).

Прибыль. Масса прибыли АКБ «Белбизнесбанк» — вторая по величине среди банков РБ. Анализ доходной части показывает, что львиную долю всех доходов (80,3% баланса) составили доходы по графе «Полученные проценты и приравненные доходы». Это еще одно доказательство в пользу приоритета для банка ссудной деятельности.

Поразительно малы суммы уплаченных процентов и приравненных к ним расходов. Отношение уплаченных процентов к полученным показывает, что на каждый уплаченный, приходилось почти три полученных. Условно говоря, средства привлекались под 70%, а выдавались под 210%. Внушительная маржа и явный успех банка, который сумел привлечь на обслуживание солидных клиентов и, по сути, поднялся исключительно за счет полученных процентов! Доход банка по графе «Полученные проценты и приравненные доходы» — один из самых больших в РБ.

Другие статьи дохода банка — на валютном рынке (14,7% всех доходов, он входит в семерку валютоактивных) и по графе «Полученная комиссия по услугам клиентам и банкам» (4%, доля в прибыли — 14,5%). Заметим, что последнего источника вполне хватило бы на обеспечение расходов на содержание аппарата банка.

Имидж. АКБ «Белбизнесбанк», отказавашись от «подкормки» Нацбанка, действует по собственной стратегии, связанной исключительно с ссудной деятельностью. Его опорой в 1993г. были и средства на счетах крупных клиентов, включая пенсионный фонд, министерства, исполкомы, однако их банк постепенно лишается в связи с образованием госказначейства и переходом на обслуживание в Нацбанк ряда государственных структур. К тому же ставка на крупные госструктуры постепенно теряет былую привлекательность из-за их неумеренных аппетитов по части обязательной кредитной поддержки.

После серии удачно проведенных мероприятий по включению в структуру банка «Жилкомбанка», «Гроднокомбанка» и «Могобанка» минувший год стал для АКБ «Белбизнесбанк» периодом напряженной внутренней работы. Впрочем, хватило и неприятностей. Памятно убийство председателя совета банка г-на А.Лисничука, следствие по делу которого продлится неопределенно долго (замешаны большие деньги). Лихорадило банк после фронтальной проверки, учиненной Контрольной палатой РБ, которая попыталась (в рамках своей компетенции и информированности) проанализировать законность соблюдения банком процедуры формирования УФ и выдачи кредитов, а также выплат вознаграждений и заработных плат. По результатам проверки (см. БДГ N45/93 за 1993г.) контролеры потребовали от банка исключить из УФ средства, внесенные за счет кредитов. Попутно Нацбанку было поручено взыскать доходы от выдачи кредитов компании «Витязь» за счет централизованных ресурсов. Еще одним выводом проверяющих, прозвучавшим риторической фразой, стало заключение о том, что банк использовал «бесплатные бюджетные средства, числящиеся на счетах учреждений и организаций, в то время как государственный бюджет имеет значительные долги по кредитам, полученным в НБ РБ».

Трудно судить, насколько действенным оказалось решение КП и насколько «точно и в срок» ее решения банкиры выполнили. Кстати, должны были исключить из УФ около 1 млрд.руб. — деньги, в общем-то, небольшие и вряд ли способные поколебать устойчивость банка, а вот на морально-психологический климат в коллективе решение не повлиять не могло. Тем более, что результаты проверки КП всуе цитировались депутатами ВС, методически включающими «Белбизнесбанк» в списки «неблагонадежных, наживающихся за счет народа».

Лихорадило и кадровый состав банка. Например, валютное управление головного офиса за последнее время обновлялось едва ли не трижды. Хватило неприятностей у председателя правления в связи со скандалом вокруг той же московской компании «Витязь», взявшейся за поставки в страну нефтепродуктов (заметим, банк находился под пристальным вниманием правоохранительных органов на протяжении всего года). Такие вот сложности возникли у банка, пожалуй, первого из чисто государственных, вставшего на путь приватизации и преобразования в коммерческий.

По нашему мнению, имидж банка сохраняет в себе черты традиционализма с ярко оформленным тяготением в сторону кредитной деятельности. При этом он пользовался заслуженным уважением как у крупнейших коммерческих структур, так и у госпредприятий и ведомств, поскольку всегда находил для них кредитные ресурсы на приемлемых условиях.

Все основные финансовые приобретения банка были достигнуты за счет деятельности Минского городского отделения, баланс которого составил не менее 40% всего консолидированного баланса БББ. Между тем, рискнем предположить, что многие услуги, оказываемые «традиционалистским» банком, не всегда окупаются (например, рассчетно-кассовые), особенно в период инфляции, при росте скорости оборота средств на счетах клиентов, оттоке госсредств. Самым неблагоприятным последствием этих процессов может стать проблема обслуживания имеющейся ссудной задолженности, достигшей в этом году, по предварительным оценкам, не менее 700 млрд. рублей.

Заметим, «Белбизнесбанк» уважает своих акционеров, поскольку больше 500% начислил им на дивиденды по акциям — почти половину всей прибыли.

Игорь ВЫСОЦКИЙ

БАЛАНС АКБ «БЕЛБИЗНЕСБАНК» НА 01.01.93г. (в млн. руб.)

Актив	
Денежная наличность	54830
Средства на корреспондентских счетах	88325
Средства на депозитах в банках	9513
Средства в фонде регулирования кредитных ресурсов	33612
Ссуды клиентам	381807
Инвестиции в уставные фонды других юридических лиц	690
Основные средства и нематериальные активы	5843
Средства в расчетах	157736
Прочие активы	720447
БАЛАНС	1452803
Пассив	
Депозиты клиентов, включая средства на расчетных, текущих и других счетах субъектов хозяйствования	325481
Депозиты граждан	3173
Депозиты НБ РБ	9272
Депозиты банков	25859
Средства на корсчетах банков	46350
Уставный фонд	8305
Резервный фонд	11931
Прочие фонды	35434
Прибыль	82921
Средства в расчетах	193215
Прочие пассивы	710862
БАЛАНС	1452803

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ АКБ «БЕЛБИЗНЕСБАНК» ЗА 1993г. (в млн. руб.)

Доходы	
Полученные проценты и приравненные доходы	116003
Доходы по операциям с ценными бумагами и на валютном рынке	12936
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	8227
Полученная комиссия по услугам клиентам и банкам	6643
Прочие доходы	184
Штрафы, пени, неустойки полученные	461
ИТОГО ДОХОДОВ	144454
Убытки	-
БАЛАНС	144454
Расходы	
Уплаченные проценты и приравненные расходы	33326
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	6624
Уплаченная комиссия по услугам клиентов	803
Расходы на содержание аппарата банка и другие административно-управленческие расходы	6854
Штрафы, пени, неустойки уплаченные	118
Прочие расходы	13808
ИТОГО РАСХОДОВ	61533
Прибыль	82921
БАЛАНС	144454

РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

«КОМПЛЕКСБАНК» СТРАХУЕТ КЛИЕНТОВ ОТ ПОДОРОЖАНИЯ ДОЛЛАРА

В мае минское отделение «Комплексбанка» предложило клиентам новый вид услуг: фьючерсные контракты на поставку валюты сроком до 45 дней. Это позволит фирмам, работающим по схеме «валюта – товар – рубли – валюта», страховаться от колебаний курса твердой валюты по отношению к белорусскому рублю и планировать рублевые ресурсы на перспективу.

Наша действительность, увы, такова, что импортеры и экспортеры товаров постоянно сталкиваются с неизбежностью понести ощутимые потери из-за непредсказуемых скачков курса доллара. За последние месяцы наиболее ощутимые колебания биржевого курса USD произошли в марте, когда курс USD вырос более, чем в два раза. Чтобы обезопасить клиентов от подобного риска, «Комплексбанк» — первым из банков РБ — приступил к заключению контрактов на поставку валюты по заранее определенному курсу в заранее оговоренные сроки.

Простой пример. Белорусская фирма-импортер заключила контракт на поставку в РБ партии автомобилей из США на общую сумму в $100 тыс. с оплатой товара в течение трех месяцев. На 1 марта т.г. курс доллара на МВБ составлял 9120 BRB/USD и белорусский импортер заплатил бы за покупку валюты, необходимой для выполнения контракта 912 млн. BRB. Уже к 1 апреля курс USD составил 18400 BRB/USD, что вынудало импортера за приобретение валюты заплатить уже 1840 млн. BRB, или на 928 млн. BRB больше, чем ровно месяц назад. Явно неудачная сделка! Однако, чтобы обезопаситься от подобного риска, белорусский импортер может заключить сделку с «Комплексбанком», по которой последний соглашается продать ему USD по определенной цене с доставкой их 1 апреля. При этом фьючерсные котировки банка на месяц вперед не отличаются от текущего курса МВБ более, чем на 20%, а курс, по которому через 15-30 дней будет продана валюта котируется ежедневно.

Договорившись с банком на поставку валюты по обменному курсу 14720 USD/BRB к 1 апреля, импортер заплатил за импортируемые автомобили 1472 млн. BRB или на 368 млн. BRB меньше, чем в том случае, если бы он оплатил товар в момент заключения контракта. Таким образом, клиент банка не понес дополнительные расходы и сэкономил при покупке каждого доллара 3680 BRB.

При заключении фьючерсного контракта, клиент перечисляет аванс в размере 15-20% от стоимости валюты в белорусских рублях в качестве гарантии совершения операции (от наиболее финансово устойчивых клиентов аванса не требуется). Остальную сумму клиент перечисляет в сроки, указанные во фьючерсном контракте. Использоваться купленная валюта может в соответствии с правилами валютного регулирования РБ. Привлекательность новой услуги очевидна и ее оценят как валютные магазины, так и фирмы, занимающиеся оптовой торговлей валютным товаром за рубли.

Минское отделение АКБ «Комплексбанк»:
тел. (0172) 32-70-02



* котировка USD по торгам на МВБ • фьючерсная котировка USD

РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

В КОНЦЕ ИЮНЯ ЛАТВИЙСКИЙ ДЕПОЗИТНЫЙ БАНК НАЧНЕТ РАСПРОСТРАНЕНИЕ КАРТОЧЕК «EUROCARD\MASTERCARD»

В конце июня Латвийский Депозитный банк планирует начать распространение международных расчетных карточек «Eurocard\Mastercard». Об этом сообщил руководитель департамента кредитных карточек Латвийского Депозитного банка (ЛДБ) Армандс Риекстиньш (Armands Riekstins).

ЛДБ начал выдавать наличные деньги по «Eurocard\Mastercard» в середине апреля.

В Латвии карточки «Eurocard\Mastercard» распространяются коммерческим банком «Балтия» («Baltija»), Сберегательным банком и «Земес банка» («Zemes banka»).

В настоящее время ЛДБ планирует также начать выдавать наличные деньги по международным расчетным карточкам «Dinner's Club».

Латвийский Депозитный банк является членом международной сети расчетных магнитных карточек «European International». В Латвии эту сеть развивает а/о «Банксервис» («Bankserviss»). Одновременно ЛДБ является одним из 10 банков, подписавших протокол о намерении стать участником а/о «Латкарте» («Latkarte») и одноименного проекта по распространению в Латвии чиповых карточек. *(Чиповой карточкой называется карточка с встроенной микросхемой – «чипом» (smart card).*

ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЛАТВИЙСКИХ БАНКОВ ПРИМУТ УЧАСТИЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ СИМПОЗИУМЕ ПО «ЧИПОВЫМ» КАРТОЧКАМ

С 16 по 17 мая в столице Австрии Вене состоится международный симпозиум, посвященный «чиповым» карточкам. В работе симпозиума примут участие и представители коммерческих банков Латвии, в том числе, Латвийского Сбербанка, Латвийского Депозитного банка, Латвийско-Немецкого банка и а/о «Банксервис».

Участники семинара ознакомятся со стратегией развития «чиповых» карточек в Европе и «чиповых» еврочеков («Eurocheques») в Германии, а также с проектами и оценками использования чиповых карточек в различных отраслях деловой жизни Германии, Англии и Бельгии.

В настоящее время распространением «чиповых» карточек в Латвии занимается акционерное общество «Латкарте» («Latkarte»), учредителем которой стала латвийская фирма «Software House Riga». В апреле этого года 10 коммерческих банков Латвии подписали протокол о намерении войти в число акционеров «Латкарты» и провели финансовую проверку а/о.

Предполагается, что до конца мая банки выработают свое окончательное отношение к проекту распространения «чиповых» карточек в Латвии. Рижский коммерческий банк и «Парекс-банк» начали распространять «Латкарту» уже в конце 1993 - начале 1994-го года.

НА АУКЦИОНЕ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ БАНКА ЛАТВИИ «ЗАКРЫТАЯ» СТАВКА СОСТАВИЛА 29%

3 мая на аукционе кредитных ресурсов Банка Латвии (БЛ) «закрытая» процентная ставка, установленная БЛ, составила 29% годовых, информировал пресс-секретарь БЛ Эджус Вейиньш.

В данном аукционе принял участие 1 коммерческий банк, который предложил процентную ставку на ресурсы БЛ в размере 32% годовых. Как уже сообщалось, в прошлом аукционе, состоявшемся 26 апреля, приняли участие 5 коммерческих банков, которые подали 7 заявок на покупку кредитов. Средневзвешенная процентная ставка аукциона составила 32,8% годовых. В свою очередь, «закрытая» процентная ставка, установленная БЛ для прошлого аукциона, составляла 30% годовых. Состав участников аукциона кредитных ресурсов БЛ и объем сделок не разглашаются.

BNS

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ: ГРАБЬ НАГРАБЛЕННОЕ ИЛИ...?

Инвестиционные фонды (ИФ) являются атрибутом вторичного рынка ценных бумаг и посредниками между мелкими инвесторами и промышленным капиталом, нуждающимся в инвестициях. Несмотря на то, что ИФ создаются в странах СНГ под приватизацию, ставить между ними знак равенства было бы неосмотрительно и, в первую очередь, для людей, определяющих стратегию поведения ИФ.

Вопрос выбора правильной стратегии поведения в период создания рынка акций (института, определяющего переход права собственности и возможность доступа промышленных предприятий на рынок капитала) необычайно важен как для государства, так и для приватизированных предприятий и финансовых посредников. Важно учесть, что отсутствие концепции развития ИФ – стратегии инвестиций, работы с акционерами и пр. – приведут лишь к построению модели, основанной на идеализированном представлении об инвестиционном фонде. Не трудно предсказать, что за этим последует крах личных амбиций, дискредитация самой идеи приватизации в глазах населения.

Выбор оптимальной стратегии для государства в лице Госкомимущества, государственных предприятий в лице их директоров и инвесторов, в лице населения «БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА» рассмотрит в следующих публикациях. Скажем только, что осмысление накопленного опыта приватизации в России, по нашему мнению, позволит правительству и промышленникам Беларуси избрать более рациональный тип поведения, нежели нынешний, опирающийся на «самостийность» и схоластичное понимание западного типа экономики.

СТРАТЕГИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Итоговой целью приватизации и венцом создания ИФ служит начало работы рынка ценных бумаг. Данный тезис вовсе не означает, что средства, собранные от населения, пусть даже в виде ваучеров, необходимо вкладывать только в акции приватизируемых предприятий. Основными критериями должны служить: а) доходность инвестиций, б) их ликвидность, в) цена приобретения. Если, допустим, выгоднее не обменивать собранные ваучеры на акции, предварительно их продав, купить недвижимость, землю, те же ваучеры, в конце концов, сыграв на падении курса, то не рассматривать подобные альтернативы недальновидно.

Более того, опыт России показывает, что в начале приватизации такая стратегия является единственно верной и только затем можно очень осторожно рассматривать варианты вложения в акции приватизируемых предприятий.

Рассмотрим три варианта стратегии поведения ИФ на российском рынке.

Классическая рыночная стратегия. Средства вкладываются в соответствии с рекомендациями западных экспертов и нормативными указаниями Госкомимущества, т.е. везде понемножку. Подобная диверсификация инвестиций, оправданная при наличии вторичного рынка ценных бумаг, оказывается однозначно проигрышной при его отсутствии. Купленные пакеты абсолютно неликвидны и не позволяют оказывать воздействие на администрацию предприятий, не пускающую новоявленных владельцев дальше проходной предприятия. Дивидендов ждать не приходится, собственные акции также неликвидны. Последствием выбора такой стратегии является самоликвидация, либо погашение обязательств перед акционерами за счет учредителей, либо поглощение более удачливыми структурами.

Стратегия контрольного пакета. Средства вкладываются в несколько предприятий, отбираемых, как правило, по критерию личных связей с администрацией либо комитетами по управлению имуществом. После приобретения как можно более значительного пакета, проводится ряд шумных мероприятий (кампания в прессе, обещания поменять администрацию, аппеляция к чувствам трудового коллектива) с целью поднять цену данного пакета в глазах администрации купленного предприятия. Напуганная возможным неблагоприятным исходом, администрация выкупает через подставные коммерческие структуры за счет средств самого предприятия свои же акции.

Если же подобная сделка не удается, ИФ начинает громко расхваливать свое приобретение, опираясь при этом на утешительные факторы (например, гостиница «Космос» стоит в центре Москвы и там живут иностранцы), лихорадочно подыскивая при этом внешнего инвестора. Представитель ИФ входит в состав Совета Директоров и важно надувает щеки на годовом собрании акционеров.

Несмотря на все недостатки подобной стратегии, она может стать основной по окончанию чековой приватизации и готовиться к ее применению следует с первых шагов ИФ, отвлекая на первых порах в этом направлении не более 10-15% средств.

Разумеется, отношения с директоратом предприятий дело куда более хлопотное, чем с «чубайсовскими бабушками», но следует четко понимать: далеко не все ИФ, будучи собственниками предприятия, смогут рельно повлиять на его политику, эффективно воздействовать на управление оборотным капиталом. Как показывает российский опыт, еще никто не доказал, что председатель ИФ в составе дирекции предприятия гораздо умнее «старого» директора, а принятое им управленческое решение окажется оптимальным.

Спекулятивная стратегия. Средства совершенно не вкладываются в акции. Упор делается на организацию торговых площадок на биржах с целью контроля за котировками ваучеров. При этом, если на рынке ваучеров намечается застой, средства быстро конвертируются в валюту, либо пускаются в коммерческий оборот с максимально быстрой оборачиваемостью. Данная стратегия наиболее разумна на первых этапах приватизации и наиболее точно отвечает сути ИФ: вкладывать только в высоколиквидные активы.

Желательно обратить внимание на цену приобретения собственности, если речь идет об акциях приватизируемых предприятий. Парадокс заключается в том, что после окончания чековой приватизации акции, купленные за чеки, могут упасть в цене (резкое падение платежеспособного спроса). В этом случае спекулятивные фонды, руководствующиеся нехитрой истиной – к концу приватизации желательно оказаться и без чеков, и без акций, но с деньгами –могут оказаться в более выгодном положении нежели остальные.

Пожалуй, лучше других в реализации спекулятивной стратегии в Москве преуспел Первый чековый фонд, захвативший основную торговую площадку – РТСБ. Это дало возможность почти беспроигрышно устанавливать правила игры и прогнозировать поведение ваучера на торговых площадках всех регионов Росссии. (При росте курса ваучера в Москве, и, зная, что аналогичное произойдет в регионах РФ не ранее, чем через два дня, дилеры фонда дают команду скупать на местах чеки еще по старым ценам и уже затем продавать их в Москве по новым). По всей вероятности, возможность аналогичной ситуации необходимо учесть и белорусским ИФ, выбравшим в качестве приоритетной спекулятивную стратегию. Цена приватизационных чеков будет ориентироваться на цену, установленную в Минске, и уже сегодня стоит подумать над выбором стратегически важного места для проведения торгов.

СТРАТЕГИЯ ОТНОШЕНИЯ С АКЦИОНЕРАМИ

Безусловно, любая стратегия не является проигрышной для организаторов фонда. Ведь речь идет не о заемном капитале, а о собственном, проев который можно спокойно развести руками: ну не смогла...

Тем не менее, важно определить для себя, какую задачу эмитенту необходимо решать в первую очередь: либо заняться быстрым распространением своих акций среди покупателей, либо получением максимального дохода от их реализации. В зависимости от постановки задачи выбирается и соответствующая стратегия поведения. В первом случае часто прибегают к массированным рекламным кампаниям в СМИ с обещанием сверхвысоких дивидендов по вкладам. Если речь идет не о мошенничестве, деньги, полученные от продажи акций мало чем отличаются по величине процента от банковского займа. Правда, растягивается до бесконечности срок погашения самого займа, но в условиях гиперинфляции уже через год начальная сумма не имеет особого значения. С учетом же затрат на рекламу данный вид финансирования становится не дешевле займа денег у банка. Единственный вариант – это не платить обещанные дивиденды или оттягивать срок их выплаты. Но это уже дело совести каждого эмитента.

Во втором случае эмитент решает сразу две задачи: получение дополнительной учредительской прибыли при первичном распространении акций, а также устранение последствий инфляции в период их распространения и минимизация выплат на дивиденд. Мы сознательно не даем расшифровку второй стратегии, поскольку полагаем, что додуматься до ее реализации – дело чести сотрудников ИФ, а также является своеобразным тестом на профпригодность.

СТРАТЕГИЯ ОТНОШЕНИЙ С ГОСУДАРСТВОМ

Получение всевозможных лицензий – еще не гарантия будущего успеха фонда. Фраза типа «несите деньги нам – у нас лицензия Госкомимущества» откровенно рассчитана на дураков. Лицензия необходима для придания внешней благопристойности. Но ее наличие вовсе не требует тупого следования за всеми бюрократическими вывертами.

Чаще всего, отношения между ИФ и государством строятся на реализации трех возможных стратегий.

Стратегия пай-мальчика. Желание приблизиться к власть предержащим явно превалирует над желанием иметь активную позицию. Ее использование основано на приоритетном допуске к столу приватизации. Эта стратегия тесно связана с коррупцией и в той или иной форме используется по мере возможности всеми фондами.

Важно учесть, что приобщение, по воле государства, к процессу приватизации для многих потенциальных руководителей ИФ – способ повышения собственного социального статуса и места в предпринимательской иерархии. Большинство из них справедливо рассматривают руководство ИФ как способ достижения уровня бизнес-истеблишмента, наиболее приближенного к выполнению важных государственных программ. Это спорное, на первый взгляд, утверждение, но, учитывая опять-таки российский опыт, имеет фактические подтверждения. Руководители первой десятки крупнейших ИФ России весьма быстро прошли путь от полной безвестности до статуса предпринимателей-знаменитостей. Надо учитывать еще одно важное обстоятельство: с получением государственного заказа появляются и перспективы на получение разнообразных государственных льгот и пленительное чувство сближения с властью.

Стратегия джентльмена. Собранные средства передаются в управление управляющей компании для коммерческого спекулятивного оборота, а лицензия выполняет защитную функцию для дотошных проверяющих.

Стратегия мошенника. Собранные средства исчезают, граждане собираются на митинги, а государство платит по обязательствам частных фирм. Можно, кстати, и не исчезать, а писать письма в инстанции с требованием налоговых льгот или даже политической власти под угрозой «перестать покупать собственные акции или не платить дивиденды, что выведет наших многочисленных акционеров на улицу». Как правило, подобный шантаж вполне успешен.

СТРАТЕГИЯ ОТНОШЕНИЙ С УЧРЕДИТЕЛЯМИ

Учредители должны ясно понимать, что создание ИФ в первые годы – это сплошная благотворительность. Более того, поскольку финансовые потери от инвестиционной деятельности будут значительно превышать возможные доходы, надо быть готовым к дополнительным финансовым вливаниям.

Разумеется, на учредительном собрании подобных вещей говорить учредителям не следует, дабы не пробуждать в них черные мысли и сомнения. Тем не менее, постарайтесь, чтобы в их числе были структуры, уже вросшие в рынок и не желающие потерять свой имидж из-за краха ИФ. Это обстоятельство очень пригодится, когда вы проедите врученные вам капиталы и придете просить дополнительных денег.

СТРАТЕГИИ СОЗДАНИЯ ОРГСТРУКТУРЫ ДЛЯ РАБОТЫ С НАСЕЛЕНИЕМ

Стратегия пирамиды. Целью кампании ставится сбор в максимально короткие сроки чеков и денежных вкладов. Собранные средства (до 25%), преимущественно, идут на финансирование новых рекламных кампаний и т.д.. Возникает желание дойти до каждого труженника, что, по нашему мнению, – пустая трата денег. В принципе, определенными психотехническими приемами возможно убедить каждого человека расстаться со своими деньгами. Но если на первого гражданина требуется потратить рубль, то на последнего – десять тысяч.

Также представляется крайне затруднительной работа с сельскими жителями. Ведь овчинка может не стоить выделки! Держать своих региональных представителей дорого и бесмысленно, да и не уследишь за ними – начинают спекулировать и воровать. Пересылка по почте обходится дороже стоимости самого чека, а обслуживание долга – расчет и пересылка дивидендов и пр. – можно смело списывать прямо на убытки.

Стратегия обеспечения инвестиций. Чеки и деньги рассматриваются как один из видов ресурсов для обеспечения инвестиционных программ. Желательно собирать их ровно столько, сколько в каждый данный момент необходимо фонду (соберешь больше, они, в лучшем случае, будут лежать мертвым грузом, в худшем – деньги ляжку жгут – пойдут на финансирование бездарных инвестиционных программ). Рекламная кампания и способ сбора чеков должны подстраиваться именно под эту цель. По видимому, ее ключевыми составляющими должны стать: расходы порядка 5-10% доходной части бюджета и возможность интенсификации в необходимые моменты (10-25% доходной части бюджета). Организацию всей кампании – достаточно жесткой и агрессивной по сути – желательно построить, в меньшей степени, на профессиональных распространителей, в большей – на использование существующей инфраструктуры (Сбербанк, почта). Все дополнительные «изыски» (например, слащавые и неумные клипы) лишь удорожают в геометрической прогрессии стоимость каждого привлеченного чека. Телевизионной рекламы вполне достаточно, а тратить деньги на рекламные щиты, открытки, наклейки и прочую мишуру, попросту не стоит.

Поскольку счета для населения открываются в Сбербанке, следует проработать вопрос о заключении с ним совместного договора на распространение акций и отработать вместе со сбербанковскими работниками всю технологию обмена гражданином чека на акцию. Этим будет решена и проблема распространителей, и проблема села (село также смотрит телевизор), и проблема фальшивых акций, и дополнительных поборов, неизбежных при наличии «дилеров». Важно разработать механизм поддержания ликвидности акций фонда, который может стать ключевым моментом организационной и рекламной кампаний.

***Андрей ПЕТРОВ*,**
Игорь ВЫСОЦКИЙ

P.S. *Возможно, стиль этой публикации покажется излишне агрессивным для читателя. Однако авторы посчитали необходимым не порассуждать в очередной раз о том или ином явлении, а дать организаторам нового для Беларуси института рынка некоторые ориентиры и уберечь от ошибок, уже допущенных российскими ИФ. Анализ их деятельности и лег в основу материала.*

РЫНОК НАЛИЧНОЙ ВАЛЮТЫ. АПРЕЛЬ 1994г.

Банки	Кол-во пунктов	Режим работы	Отклонение по курсам скупки*	Отклонение по курсам продажи*	Дополнит. услуги	Средний ежедн. V (тыс.$)
Комплексбанк	22	8.00-22.00	-70/0/+190 0,25/0,25/0,50	-170/0/+130 0,40/0,05/0,55	А,Б,18	55,0
Приорбанк	11	10.00-19.00	-290/0/+275 0,50/0,15/0,35	-300/0/+310 0,30/0,15/0,55	А,Б,17	34,0
Дукат	6	10.00-16.00	-175/0/+225 0,20/0,20/0,60	-725/0/+100 0,90/0,05/0,05	А,Б,14	-
Поиск	10	10.00-18.00	-150/0/+175 0,45/0,15/0,40	-210/0/+235 0,50/0,15/0,35	А,3	50,0
Белбизнесбанк	7	9.00-18.00	-230/0/+190 0,38/0,19/0,43	-600/0/+115 0,80/0,00/0,20	А,Б,3	-

Примечания: ** – показатель представляют средние ежедневные отклонения курсов покупки/продажи доллара США от сложившегося среднерыночного. Знаки «+»/»-» -поставлены с точки зрения клиента обменного пункта. Так, «-» перед суммарным отклонением курса покупки означает, что за исследуемый период курс покупки доллара в данном банке был ниже сложившегося среднерыночного курса. Ниже дана частота данного соотношения среди всех наблюдений для данного банка. В колонке «Курс продажи» знак «+» означает, что курс продажи в банке был ниже среднерыночного;*

А – обслуживание кредитных карточек и дорожных чеков;

Б – проведение конверсионных операций;

Цифра в графе «оказываемые дополнительные услуги» означает число валют, с которыми работает банк.

РОССИЯ. СТАТИСТИКА

МИНЭКОНОМИКИ О РЕЗУЛЬТАТАХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В первом квартале т.г. внешнеторговый оборот России без стран СНГ составил 12.7 млрд. долл. и снизился по сравнению с первым кварталом 1993г в текущих ценах на 8,4%, в т.ч. в торговле с промышленно-развитыми странами – 7,6 млрд. долл. – на уровне первого квартала 1993г, с развивающимися странами – 1,6 млрд. (снижение на 31%), с остальными странами (б.СЭВ, Китай, КНДР, республики б.Югославии, страны Балтии) – 3,5 млрд. долл., и снизился на 11%.

Экспорт России в январе-марте равнялся 8,9 млрд. долл. и возрос на 2,9%, в т.ч. в марте – на 3,3 млрд. долл., т.е. на 2,4% больше, чем в марте 1993г. Экспорт сырой нефти составил 19 млн. тонн (103% к первому кварталу 1993г), природного газа – 29 млрд. куб.м (113%), нефтепродуктов – 5 млн. тонн (88%), каменного угля – 2,9 млн. тонн (86%), железной руды – 2,4 млн. тонн (257%), минудобрений – 3,0 млн. тонн (125%), круглого леса – 1,8 млн. куб.м (99%), чугуна – 452 тыс. тонн (123%), аммиака – 907 тыс. тонн (107%). Экспорт машин и оборудования равнялся 398 млн. долл. и снизился на 33%.

Импорт России – 3,8 млрд. долл., он снизился на 27% по сравнению с первым кварталом 1993г, в т.ч. в марте 1994г. – 1,4 млрд. долл., что также меньше марта 1993 года на 25%. Импорт машин и оборудования составил 1254 млн. долл. и снизился на 14%. Их доля в общем объеме импорта – 33%.

Экспорт первичных топливных ресурсов в страны ближнего зарубежья осуществлялся в следующих объемах: нефть – 6,4 млн. тонн (47% к январю-марту 1993г), газ – 18,8 млрд. куб.м (95%). Основными покупателями российской нефти и газа остались Украина, на долю которой приходится соответственно 42% и 69% от общего их экспорта в страны СНГ, Беларусь (32 и 24%) и Казахстан (20 и 1%).

По материалам АФИ

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

• 7-10 июня в институте «Белпроект» (пр. Машерова, 23) пройдет международная выставка-ярмарка «Минск. Безопасность-94». Ее организует ассоциация «Население за безопасность» при участии МВД РБ, Мингорисполкома, ассоциации «Молодежь против преступности».

Основные направления выставки: оборудование для систем безопасности, индивидуальные средства защиты; устройства, средства и техника для служб спасения, а также специальная, служебная и защитная одежда; системы и устройства, повышающие безопасность при различных работах; новейшие системы и устройства для охраны окружающей среды, контроля радиационной обстановки, технологии экологически чистых производств.

***Для справки**: Ассоциация «Население за безопасность» — минская общественная организация, деятельность которой направлена на оказание помощи гражданам и коллективам предприятий, учреждений всех форм собственности для повышения их защищенности от преступных посягательств.*

• 9-10 июня в Гданьске по инициативе ЕС проводится международная встреча «Европартенариат. Польша. 1994». Ее цель — стимулирование развития специфических регионов континента, поддержка малого и среднего бизнеса.

Ожидается участие свыше 1500 предприятий и фирм из Западной, Центральной и Восточной Европы. Предусмотрена работа секционных центров: регионального; консультативного; технологического; банковского и страхового дела. В течение двух дней в городах Гданьске, Гдыне и Сопоте будут организованы 10 контактных бирж оферт, где иностранные предприниматели встретятся с 400 польскими фирмами, работающими в таких областях, как строительство; химическая промышленность; электроника и электротехника; машино- и станкостроение, металлообработка и транспорт; производство бумаги и полиграфическая промышленность; производство сложного технического оборудования; легкая промышленность; торговля и торговые услуги; технические услуги, научные исследования и др.

Европейская Комиссия утвердила в качестве национального советника программы «Европартенариат» в РБ президента СП РБ, исполнительного директора Белорусского Фонда финансовой поддержки предпринимателей г-на В.Карягина.

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РБ

ДЕЛОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Словацкая фирма JIMEX s.r.o. желает закупить стальные помолочные шары для шаровых мельниц диаметром 120 и 80 мм.

Фирма из Бангладеш ELEKTRONIC AGENCIES предлагает поставку крупными партиями одежды, изделий из кожи, спортивной и зимней обуви, морепродуктов, чая.

Индийская фирма FOODMAC, изготовитель и экспортер упаковочных автоматов (печенье, крекеры, бисквитные сэндвичи и т.д.) желает установить контакты с кондитерскими фабриками в Беларуси.

Болгарская фирма EUROIMPEX предлагает продукцию болгарских заводов: кетчуп, томатную пасту, консервы, зубную пасту, шампуни, красное и белое вино, сигареты, соки, медикаменты, подсолнечное масло.

АО «Кауно статибининкас» предлагает крупнопанельные металлические опалубки многократного использования, предназначенные для строительства многоэтажных домов, коттеджей, гаражей по типовым и индивидуальным проектам, а также малогабаритные металлические опалубочные щиты с фанерной основой (900х900, 900х600, 900х300) для безкранового строительства монолитных котеджей, гаражей, водоочистительных устройств.

Справки по тел. (0172) 26-91-41

НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗАПАДНАЯ БИРЖА НЕДВИЖИМОСТИ

Проведя с разным уровнем результативности в апреле и в начале мая «серию» приватизационных аукционов в Рогачеве, Жлобине и Пинске, Западная биржа недвижимости активно готовится к следующим.

И если очередной и, возможно, последний приватизационный конкурс-аукцион в Молодечно, на который выставляются промтоварные и овощной магазины; особо ничем не будет отличаться от предыдущих, то аукционы в Минске — 26 мая и Дзержинске — 2 июня отличает то, что на них будут выставляться только земельные участки под индивидуальные жилые дома (коттеджи) площадью соответственно по 6 и 10 соток каждый. Причем, в обоих городах эти участки выделяются в районах малоэтажной застройки, расположенных в живописных местах и в пределах городской черты, где предусмотрены необходимое обустройство и инженерные сети, а также строительство объектов социально-бытового назначения.

Остается добавить, что земельные участки не продаются, но в борьбе за получение права на их застройку могут участвовать в Дзержинском аукционе — юридические лица и граждане Республики Беларусь, а в Минском — только юридические и физические лица, соответственно зарегистрированные и прописанные в г.Минске.

Конт. тел.: (0172) 201-617, 234-420

ЧЕТВЕРТЫЙ ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ АУКЦИОН В БРЕСТЕ

5 мая в Бресте прошел 4-й аукцион, организованный и подготовленный городской администрацией в сотрудничестве с Международной финансовой корпорацией (МФК) в рамках Брестской модели малой приватизации. Впервые в Беларуси на аукционе предоставлялась возможность использования для покупки объектов приватизационных чеков.

На открытые торги были вынесены 7 точек общественного питания, 2 пункта приема стеклопосуды и 1 киоск (8 объектов предлагались на продажу вместе с помещениями, 2 — с последующей арендой на 15 лет). Стартовые цены составляли от 2 до 144 млн. рублей.

По итогам аукциона продано 5 объектов на общую сумму 386 млн. рублей (остальные 5 объектов были сняты с торгов). Наивысшая сумма — 180 млн. рублей — была уплачена одним из брестских предприятий за пункт приема стеклопосуды N12 с помещением общей площадью 255,5 кв.м. Средняя стоимость 1 кв.м. площади по всем выкупленным объектам составила 1,279 млн. рублей.

ХРОНИКА. БИРЖИ

• Несмотря на обилие праздничных дней нарастают обороты на бирже «Белая Русь» (0172/ 24-19-18): с 23 по 29 апреля заключено 19 сделок на общую сумму 190,4 млн. рублей, а с 29 апреля по 6 мая — 17 сделк на общую сумму 288,4 млн. рублей. На торги выставлялись товары общей стоимостью 10,5 млрд. рублей на каждую неделю.

Сообщений о сделках на Белорусской агропромышленной товарно-фондовой бирже на прошлой неделе не поступало.

РЫНОК РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ

АВТОБИЗНЕС

В настоящее время республиканские газеты буквально наводнены рекламой фирм, предлагающих автомобили, запчасти и расходные материалы к ним на внутренний рынок. Автобизнес занимает достойное место в ряду высокодоходных производств и торговли. В этом секторе требование к начальному капиталу стоит на первом месте.

Чтобы как-то разобраться, кто есть кто в автоиндустрии нашей республики, мы (экспертная группа газеты «АВТОбизнес») решили проанализировать рынок автомобильной рекламы на страницах белорусской печати. Остановились на 12 периодических изданиях, на наш взгляд, наиболее популярных у читательской аудитории, просчитали суммарную площадь рекламных объявлений у каждой из фирм. Ограничения были определены следующие: в рейтинг включаются фирмы, предлагающие к продаже автомобили, запчасти к ним, аксессуары, ГСМ, а также оказывающие услуги по ремонту и обслуживанию автотехники. Второе ограничение — подсчитывались объявления площадью не менее 25 см². Не попали в рейтинг объявления от фирм, не обозначающие своего названия (типа «организация предлагает» и «фирма продает»). Мы считаем, что клиент всегда должен знать, с кем имеет дело. Даже на предварительном этапе — ознакомлении с рекламой.

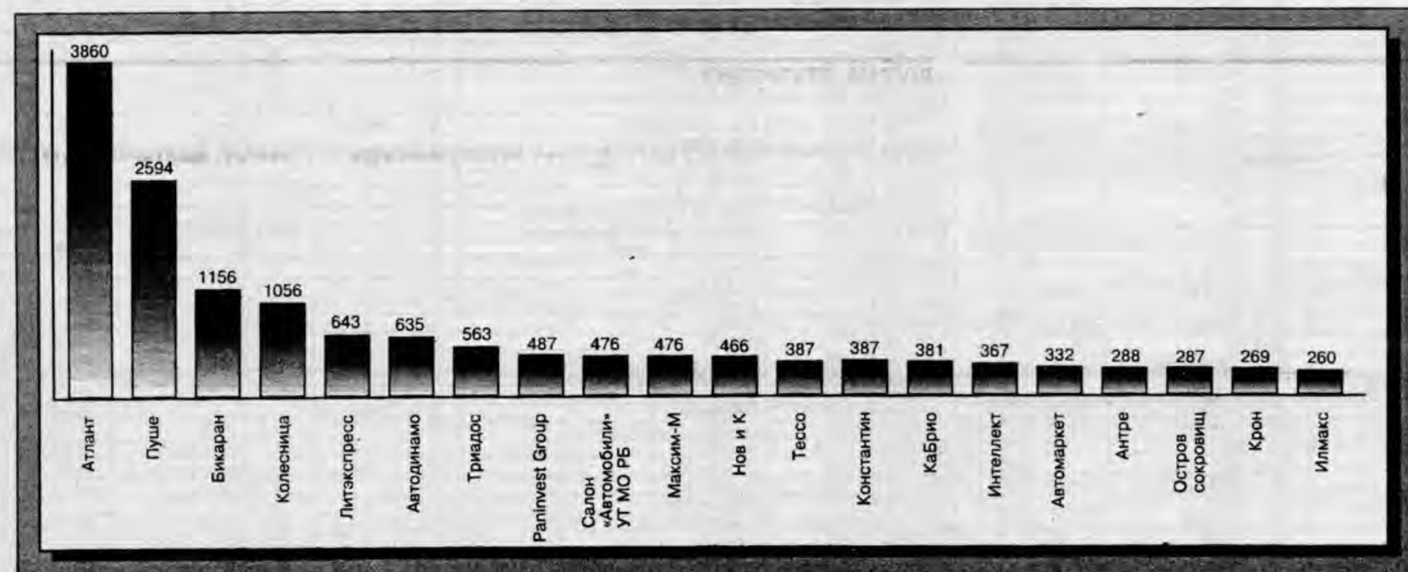
По количеству рекламных объявлений на первом месте оказалась газета «АВТОбизнес». В этом нет ничего странного, ибо реклама в специализированном издании всегда привлекает фирмы. Точно также, как фирмы, осуществляющие финансовые операции, предпочитают «Белорусскую деловую газету» и «Белорусский рынок». Достаточно популярны у «автобизнесменов» также «Народная газета» и «Республика», «Вечерний Минск» и рекламные газеты «Экспресс-реклама» и «Рекламное приложение». Удивительно, что «7 дней» содержит мало авторекламы — из представленных фирм лишь «Бикаран» поместила в ней свои объявления.

Теперь непосредственно о самих рекламируемых фирмах. С приличным отрывом от своего ближайшего конкурента — ООО «Пуше» — идет фирма «Атлант-М», довольно известная в республике (торговля а/м ВАЗ и ГСМ). Более чем в 20 раз объем ее газетной рекламы превосходит занимающую 20-е место рейтинга фирму «ИЛМАКС».

ООО «Пуше», находящееся на втором месте, также рекламирует а/м ВАЗ. Следует отметить, что все три фирмы, занимающие первые строки в рейтинге — «Атлант-М», «Пуше» и «Бикаран» — не часто меняют макеты рекламных объявлений. Их объявления сразу и легко заметны в любом печатном издании, что только подтверждает справедливость некоторых рекламных концепций. Сократила в начале весны, на наш взгляд, расходы на рекламу одна из крупнейших фирм — «НОВ & К». 11-е место в рейтинге для столь мощной фирмы — довольно скромно.

По результатам вышеизложенного отметим следующее: две трети из включенных в рейтинг фирм используют похожий подход к рекламе — 300-450 см² в месяц. Судя по всему, именно это количество рекламной площади обеспечивает постоянный контакт с клиентом либо покупателем в течение месяца.

Экспертный отдел газеты «АВТОбизнес».



КОНЪЮНКТУРА И ЦЕНЫ

КОМПЬЮТЕРЫ

МОДЕЛЬ	СОПР	RAM	HDD	FDD	МОНИТОР	МЫШЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
AT 286/20	+	1	170	//	sVGA(512)	?		12	*	777	Высокие технологии	206-323, 207-911
AT 286/20	+	1	40	//	sVGA(512)	?		12	*	684	Высокие технологии	206-323, 207-911
AT 286/20	+	1	40	//	VGA(256)	+		14	?	720	Реста	786-819,788-490
AT 286/20	+	1	60	//	sVGA(512)	?		12	*	704	Высокие технологии	206-323, 207-911
AT 286/20	-	1	40	5.25	mVGA(256)	+		14	?	580	Реста	786-819,788-490
AT 386dx/33	+	4	210	//	sVGA(256)	+		14	?	1050	Реста	786-819,788-490
AT 386dx/33	+	4	210	//	sVGA(256)	+	C 128	12	?	1110	Реста	786-819,788-490
AT 386dx/40	+	4	170	//	sVGA (512)	?	Cashe,MT	12	*	1072	Высокие технологии	206-323, 207-911
AT 386dx/40	+	4	210	//	sVGA(256)	?	C 128, minitower	15	?	1140	Реста	786-819,788-490
AT 386dx/40	-	2	170	//	VGA(256)	+	128 Cash, Minitower	12	*	942	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
AT 386dx/40	-	4	120	//	sVGA(1Mb)	?	Minitower	14	*	1050	Рефап- Алгоритм	511-514, 523-519
AT 386dx/40	-	4	170	//	sVGA (512)	?	Cache, minitower	12	*	1020	Высокие технологии	206-323, 207-911
AT 386dx/40	-	4	170	//	sVGA(512)	+	128 Cashe, Minitower	12	*	1044	МПО ЮНИЛЭБ	666-575
AT 386dx/40	?	4	170	//	sVGA(256)	?	Monitor GoldStar, FDD Epson	-	*	1043	SUNRISE	344-356, 344-470
AT 386sx/33	-	?	170	//	VGA(256)	+	Minitower	12	*	898	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
AT 386sx/33	-	1	170	5,25	mVGA(256)	+	Minitower	12	*	663	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
AT 386sx/33	-	1	50	5.25	sVGAMono	+		14	?	710	Реста	786-819,788-490
AT 386sx/33	-	1	60	//	sVGA(256)	+		14	?	810	Реста	786-819,788-490
AT 386sx/33	-	2	210	//	sVGA(256)	+		14	?	955	Реста	786-819,788-490
AT 386sx/33	-	2	210	//	sVGA(256)	+	Cache 16 Kb	14	?	955	Реста	786-819,788-490
AT 386sx/40	-	1	130	//	sVGA(256)	+	Minitower	12	*	846	МПО ЮНИЛЭБ	666-575
AT 386sx/40	-	1	130	5,25	mVGA(256)	+	Minitower	12	*	643	МПО ЮНИЛЭБ	666-575
AT 386sx/40	-	1	60	//	sVGA (512)	?	Cashe,MT	12	*	747	Высокие технологии	206-323, 207-911
AT 386sx/40	-	2	170	//	sVGA (512)	?	Cashe,MT	12	*	859	Высокие технологии	206-323, 207-911
AT 386sx/40	?	1	170	//	sVGA(256)	?	Monitor GoldStar, FDD Epson	-	*	855	SUNRISE	344-356, 344-470
AT 486/33	+	4	210	//	sVGA(512)	+	C 256 Kb	12	*	1595	New Systems	204-625
AT 486/66	+	8	5	//	sVGA(1Mb)	+	C 256 Kb, CL уск.	12	*	2860	New Systems	204-625
AT 486dlc/40	+	4	210	//	sVGA(512)	+	128 Cashe, Minitower	12	*	1198	МПО ЮНИЛЭБ	666-575
AT 486dx/33		4	120	3.5"	colorVGA	?	Notebook,TOSHIBA	12	*	3182	LIMENS	236-164, 237-913
AT 486dx/33		4	210	//	sVGA(512)	+	C 256	14	?	1470	Реста	786-819,788-490
AT 486dx/33		4	210	//	sVGA(512)	+	Intel classic	14	?	1680	Реста	786-819,788-490
AT 486dx/33	+	4	210	//	sVGA(512)	+	C 256 Kb	12	*	1595	New Systems	204-625
AT 486dx/33	+	4	256	//	VGA(1Mb)	+	VLB, 256 Cash, Minitower	12	*	1522	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
AT 486dx/50		4	210	//	sVGA(1Mb)	+	C 128	14	?	1790	Реста	786-819,788-490
AT 486dx2/40		4	120	3.5"	colorVGA	?	Notebook,TOSHIBA	12	*	3315	LIMENS	236-164, 237-913
AT 486dx2/40		4	210	3.5"	colorVGA	?	Notebook,TOSHIBA	12	*	3680	LIMENS	236-164, 237-913
AT 486dx2/66		4	210	//	sVGA(1Mb)	+	C 128	14	?	1845	Реста	786-819,788-490
AT 486dx2/66		4	210	//	sVGA(512)	+	C 256	14	?	1790	Реста	786-819,788-490
AT 486dx2/66		4	210	//	sVGA(512)	+	Intel classic	14	?	1837	Реста	786-819,788-490
AT 486dx2/66		4	420	//	sVGA (1Mb)	?	C 256, VLB	12	*	2235	LIMENS	236-164, 237-913
AT 488dx2/66		8	540	//	sVGA, 0.28	?	C 256, EISA VLB	12	*	2680	LIMENS	236-164, 237-913
AT 486dx2/66	+	от 8	540-4	3.5"	VGA		C256Kb-1Mb,Acer	36	*	от 2890	Белкомдата	498-342, 637-691
AT 486dx2/66	+	16	256	//	sVGA(1Mb)	+	VLB, 256 Cash, Minitower	12	*	2555	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
AT 486dx2/66	+	4	170	//	sVGA(256)	?	Monitor GoldStar, FDD Epson	-	*	1573	SUNRISE	344-356, 344-470
AT 486dx4/100		8	210	//	sVGA(512)	+	C128	14	*	2890	Реста	786-819,788-490
AT 486slc/25	-	4	80	3.5	mVGA		Notebook, USA,дост,	12	*	1489	СИЛИКОН Сервис	(0232) 481-395
AT 486sx/25		4	210	//	sVGA(512)	+	Intel classic	14	?	1420	Реста	786-819,788-490
AT 486sx/25	-	4	120	//	sVGA (512)	+	Cashe 128 Victor	12	*	1280	Высокие технологии	206-323, 207-911
AT 486sx/25	-	4	120	3.5"	VGA	+	Acer Notebook,	18	*	1695	Белкомдата	498-342, 637-691
AT 486sx/25	-	4	210	//	sVGA(256)	+	C 128	14	?	1270	Реста	786-819,788-490
AT 486sx/33	-	4	120	3.5"	VGA	+	Acer Notebook,	18	*	2800	Белкомдата	498-342, 637-691
DTK AT 386dx/40	-	4	210	//	sVGA(512)	+	VESA, C256, 0.28	18	?	1430	Интеко-Центр	203-205, 203-918
HP 14" monoVGA					1220		Monitor	12	*	300	Мегагерц	637-113, 637-202
HP 14" sVGA					1990		Monitor	12	*	490	Мегагерц	637-113, 637-202
HP 14" sVGA					1990		Monitor	12	?	451	NCT	629-076
HP 14" sVGA					2300		Ergonomic Monitor	12	*	570	Мегагерц	637-113, 637-202
HP 14" sVGA					2300		Ergonomic Monitor	12	?	561	NCT	629-076
HP OmniBook 425							10MB/FlashDisk	12	*	2950	Мегагерц	637-113, 637-202
HP OmniBook 425							10MB/FlashDisk	12	?	2749	NCT	629-076
HP Vectra 486							25VL/M106/sVGA	12	*	1356	Мегагерц	637-113, 637-202
HP Vectra 486							25VL/M120/sVGA	12	*	1450	Мегагерц	637-113, 637-202
HP Vectra 486							25VL/M120/sVGA	12	?	1429	NCT	629-076
HP Vectra 486							33N/M170/sVGA	12	*	1750	Мегагерц	637-113, 637-202
HP Vectra 486							66M/M450/sVGA	12	*	3910	Мегагерц	637-113, 637-202
NTT 286	+	1	80	//	VGA(256)	+	minitower	12	*	753	TAIR	769-080
NTT 286	-	1	80	5,25	sVGA(256)mono	+	minitower	12	*	560	TAIR	769-080
NTT 386dx/40	+	4	200	//	sVGA(512)	+	128 Cache, minitower	12	*	1076	TAIR	230-780
NTT 386dx/40	-	4	170	//	sVGA(256)	+	128 Cache, minitower	12	*	973	TAIR	230-780
NTT 386dx/40	-	4	200	//	sVGA(512)	+	128 Cache, minitower	12	*	1011	TAIR	230-780
NTT 386sx/20	+	1	80	//	VGA(256)	+	minitower	12	*	763	TAIR	769-080
NTT 386sx/20	-	1	80	5,25	sVGA(256)	+	minitower	12	*	565	TAIR	769-080
NTT 386sx/40	-	2	170	//	sVGA(256)	+	minitower	12	*	846	TAIR	230-780
NTT 486dx/33	+	4	200	//	sVGA(512)	+	VLB, 256 Cache, minitower	12	*	1306	TAIR	230-780
NTT 486dx/33	+	8	425	//	sVGA(1Mb)	+	VLB, 256 Cache, minitower	12	*	1716	TAIR	230-780
NTT 486dx2/50	+	4	340	//	sVGA(512)	+	VLB, 256 Cache, minitower	12	*	1431	TAIR	230-780
NTT 486dx2/66	+	16	540	//	sVGA(1Mb)	+	VLB, 256 Cache, minitower	12	*	2454	TAIR	230-780
NTT 486dx2/66	+	4	200	//	sVGA(512)	+	VLB, 256 Cache, minitower	12	*	1542	TAIR	230-780
NTT 486dx2/66	+	8	425	//	sVGA(1Mb)	+	VLB, 256 Cache, minitower	12	*	1926	TAIR	230-780
NTT 486sx/33	-	4	200	//	sVGA(512)	+	VLB, 256 Cache, minitower	12	*	1176	TAIR	230-780
PENTIUM/60		16	1 Gb	//	sVGA(2Mb)	+	Intel classic	14	?	8000	Реста	786-819, 788-490
PENTIUM/60		8	1000	//	sVGA (512)	+	Cache 256, int. str250	14	?	3885	Реста	786-819, 788-490
PENTIUM/60		8	210	//	sVGA (512)	+	Cache 256	14	?	3275	Реста	786-819, 788-490
Xpress/LX/66		8		//	sVGA(512)	+	Intel classic	14	?	5289	Реста	786-819, 788-490
Xpress/MX/60		8		//	sVGA(512)	+	Intel classic	14	?	7450	Реста	786-819, 788-490

КОМПЬЮТЕРЫ AppleMacintosh

МОДЕЛЬ	RAM	HDD	FDD	МОНИТОР	VIDEO RAM	МЫШЬ	ГАРАНТИЯ	ПРИМЕЧАНИЯ	ПРОДАВЕЦ	
Power PC 6100/60, 71/66, 8100/80	+	8-256	3.5	14"-21"	2	+	12	RISC, OC7.1, DOS, WIN, Local	ИНТЕРМИКРО	363-247, 363-410
LC, Quadra	+	4-256	3.5	14"-21"	2	+	12	SCSI, Local Talk, Ethernet	ИНТЕРМИКРО	363-247, 363-410

МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
BROTHER M-4318	А3, 18 pin, 800 знаков/сек.	12	*	880	Трахтенберг	333-975, 333-654
CITIZEN	принтеры, в ассортименте				Минтехпром	253-386
CPF-136R	Широкий, рус.	-	*	138	SUNRISE	344-356, 344-470
EPSON	принтеры, в ассортименте				Минтехпром	253-386
EPSON DFX-8000	А3, 1066cps, 9pin	12	*	2945	TAIR	769-080
EPSON DFX-8000	А4, 2x9. 1066 знаков/сек.	12	*	3300	Трахтенберг	333-975, 333-654
EPSON FX-1000	А3	12	?	336	Реста	786-819, 788-490
EPSON FX-1000	А3, русифицирован	12	*	370	НПО ЮНИЛЭБ	666-575
EPSON FX-1000	А3, гарантия EPSON	12	*	332	SUNRISE	344-356, 344-470
EPSON FX-1170	А3	12	*	565	Трахтенберг	333-975, 333-654
EPSON FX-1170	А3	15	*	595	Альтаир	372-640
EPSON FX-870	А4	12	*	500	Трахтенберг	333-975, 333-654
EPSON FX-870	А4, 380cps, 9pin	12	*	450	TAIR	769-080
EPSON LQ-100	А4, 24 pin, автозагрузка бумаги	12	*	255	Трахтенберг	333-975, 333-654
EPSON LQ-100	А4, 24 pin, автозагрузка бумаги	12	?	250	Интеко-Центр	203-205, 203-918
EPSON LQ-100	А4, 240cps, 24pin	12	*	235	TAIR	769-080
EPSON LQ-1170	А3, 24 pin	12	*	720	Трахтенберг	333-975, 333-654
EPSON LQ-1170	А3, 330cps, 24pin	12	*	730	TAIR	769-080
EPSON LQ-870	А4, 300cps, 24pin	12	*	575	TAIR	769-080
EPSON LX-100	А4, 240cps, 9pin	12	*	210	TAIR	769-080
EPSON LX-100	А4, автозагрузка бумаги	12	*	230	Рефап-Алгоритм	511-514, 523-519
EPSON LX-100	А4, автозагрузка бумаги	12	?	220	Реста	786-819, 788-490
EPSON LX-100	А4, автозагрузка бумаги, доставка	15	*	210	Альтаир	372-640
EPSON LX-1050	А3	12	*	350	Рефап-Алгоритм	511-514, 523-519
EPSON LX-1050	А3	12	*	360	Трахтенберг	333-975, 333-654
EPSON LX-1050	А3	12	*	393	Высокие Технологии	206-323, 207-911
EPSON LX-1050	А3	12	?	365	Реста	786-819, 788-490
EPSON LX-1050	А3, 240cps, 9pin	12	*	335	TAIR	769-080
EPSON LX-400	А4, автозагрузка бумаги	14	?	206	Реста	786-819, 788-490
FUJITSU DL100	А4, 24 pin, 240 cps, руссиф,	24	?	300	BELABM	347-972, 348- 105
FUJITSU DL1150	110 с.с., 24pin, 240cps, рус. цв	24	*	390	BELPOT	394-793
FUJITSU DL1250	А3, 24pin, 240cps, рус. цв	24	*	390	BELPOT	394-793
PANASONIC KX-P1150	А4, 240cps, 9pin	-	*	200	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
PANASONIC KX-P1150	А4, 240cps, 9pin	12	*	190	TAIR	769-080
PANASONIC KX-P1180	А4, 192cps, 9pin	-	*	185	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
PANASONIC KX-P1180	А4, 192cps, 9pin	12	*	160	TAIR	769-080
PANASONIC KX-P1695	А3, 330cps, 9pin	-	*	470	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519

СТРУЙНЫЕ ПРИНТЕРЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
EPSON Stilus-800	А4	12	*	445	Трахтенберг	333-975, 333-654
EPSON Stilus-800	А4, 360 dpi,180 cps	12	?	395	Интеко-Центр	203-205, 203-918
EPSON Stylus 1000	А3, 180cps	-	*	550	TAIR	769-080
EPSON Stylus 800	А4, 300cps	-	*	395	TAIR	769-080
EPSON Stylus-800	А4, 360 dpi, гарантия EPSON	12	*	433	SUNRISE	344-356, 344-470
FUJITSU BREEZE 100	А4, 300dpi, 180cps, рус.	24	*	390	BELPOT	394-793
FUJITSU Breeze 100 +	А4, 180 cps, 300 dpi	24	?	306	BELABM	347-972, 348- 105
FUJITSU Jouriter	360x360, А4, 67cps, for Notebook	24	?	380	BELABM	347-972, 348- 105
HP DeskJet 1200C	А4,600dpi,6ppm	12	*	1950	Трахтенберг	333-975, 333-654

СТРУЙНЫЕ ПРИНТЕРЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
HP DeskJet 1200C	А4,600dpi,6ppm	12	*	2130	Мегагерц	637-113, 637-202
HP DeskJet 1200C	А4,600dpi,6ppm	12	?	1953	NCT	629-076
HP DeskJet 1200C	А4,600dpi,6ppm	12	?	2115	Реста	786-819, 788-490
HP DeskJet 310	А4,300dpi,3ppm	12	*	475	Мегагерц	637-113, 637-202
HP DeskJet 310	А4,300dpi,3ppm	12	?	435	NCT	629-076
HP DeskJet 500Q	А4,300dpmi	12	*	340	Высокие Технологии	206-323, 207-911
HP DeskJet 510	А4,300dpi,3ppm	12	*	438	Мегагерц	637-113, 637-202
HP DeskJet 510	А4,300dpi,3ppm	12	?	400	NCT	629-076
HP DeskJet 520		12	?	389	Реста	786-819, 788-490
HP DeskJet 550C	А4,300dpi,3ppm	12	*	834	Мегагерц	637-113, 637-202
HP DeskJet 550C	А4,300dpi,3ppm	12	?	765	NCT	629-076
HP DeskJet 560C	А4, 600x300 dpi	12	?	771	Реста	786-819, 788-490

ЛАЗЕРНЫЕ ПРИНТЕРЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
BROTHER HL-6V	А4, 6 ppm	12	*	850	Трахтенберг	333-975, 333-654
EPSON EPL 5200		12	*	1210	Реста	786-819, 788-490
EPSON EPL-5200	А4, 300dpi, 1MB, 6 ppm, совм. HP LJIII	12	*	820	TAIR	769-080
EPSON EPL-5600	А4, 300dpi, 1MB, 6 ppm, совм. HP LJIII	12	*	1190	TAIR	769-080
FUJITSU VM4 Laser	А4, 300dpi 4p/m	24	?	765	BELABM	347-972, 348- 105
HP Laser Jet 4	А4,2 Mb,600dpi,8 ppm	12	*	1680	LIMENS	236-164, 237-913
HP Laser Jet 4P	А4	12	*	1210	LIMENS	236-164, 237-913
HP Lazer Jet 4	А4,2 Mb,600dpi,8 ppm	12	*	1850	Трахтенберг	333-975, 333-654
HP Lazer Jet 4	А4,2 Mb,600dpi,8 ppm	12	*	1950	Мегагерц	637-113, 637-202
HP Lazer Jet 4	А4,2 Mb,600dpi,8 ppm	12	?	1849	Реста	786-819, 788-490
HP Lazer Jet 4L	А4,1 Mb,300dpi,4 ppm	12	*	980	Мегагерц	637-113, 637-202
HP Lazer Jet 4L	А4,1 Mb,300dpi,4 ppm	12	?	928	Реста	786-819, 788-490
HP Lazer Jet 4L	А4,1 Mb,300dpi,4 ppm	12	?	935	NCT	629-076
HP Lazer Jet 4M	А4,6 Mb,600dpi,8 ppm	12	*	2580	Мегагерц	637-113, 637-202
HP Lazer Jet 4ML	А4,2 Mb,300dpi,4 ppm,PS	12	*	1604	Мегагерц	637-113, 637-202
HP Lazer Jet 4P	А4,	12	*	1656	Мегагерц	637-113, 637-202
HP Lazer Jet 4P	А4,	12	?	1170	Реста	786-819, 788-490
LazerMaster 1200KX	А3, 1200x1200 dpi	12	?	14999	Реста	786-819, 788-490
LazerMaster 1200XLT	А3, 1200x1200 dpi	12	?	10785	Реста	786-819, 788-490
LazerMaster 1200XLTX	А3, 1200x1200 dpi	12	?	8116	Реста	786-819, 788-490
OKI OL 400ex	а4, 300 dpi, HPLaser Jet comp.	12	*	780	New Systems	204-625
OKI OL 410ex	а4, 600 dpi, HPLaser Jet comp.	12	*	995	New Systems	204-625

СКАНЕРЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
Genius 4500	ручной, 400 dpi, 256 grey	12		199	New Systems	204-625
HP ScanJet IIC	А4,400 dpi Color, OCR	12	*	1776	Мегагерц	637-113, 637-202
HP ScanJet IIcx	Color, 400 dpi, A4	12	?	1295	Реста	786-819, 788-490
HP ScanJet IIcx	Color, 400 dpi, A4	12	?	1485	NCT	629-076
HP ScanJet IIp	А4,300 dpi, BW, OCR, 256	12	*	1074	Мегагерц	637-113, 637-202
HP ScanJet IIp	А4,300 dpi, BW, OCR, 256	12	?	925	Реста	786-819, 788-490
HP ScanJet IIp	А4,300 dpi, BW, OCR, 256	12	?	985	NCT	629-076
ProScan PS 1500	А4. 1200 dpi, 256 grey	12		365	New Systems	204-625

КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
CANON CLC-350	А3, Полноцветный, масштабирование	12	МВБ	17900	Электросервис и К	660-215, 665-645
CANON FC-330	А4, 6 ppm		*	820	ИП	690-670
CANON FC-330	А4, 6 ppm	12	*	830	Мегагерц	637-113, 637-202
CANON FC-330	А4, Автомат	12	МВБ	825	Электросервис и К	660-215, 665-645
CANON NP-1215	А3, 15ppm, Zoom 50-200%	12	*	2200	Мегагерц	637-113, 637-202
CANON NP-1215	А3, 15ppm, Zoom 50-200%, доставка по РБ	12	*	2200	МЯДЕЛКА	394-068
CANON NP-1550	А3, Масштабир. 50-200%	12	МВБ	2200	Электросервис и К	660-215, 665-645
CANON NP-6010	В4/А4, Масштабир. 70-120%	12	МВБ	1450	Электросервис и К	660-215, 665-645
CANON PC-310	А4, Адаптер 220В	12	МВБ	755	Электросервис и К	660-215, 665-645
CANON PC-330	А4, инстр. на русск.	12	?	830	ВКЛ	395-289
INOFTEC 9020z	А3, 20ppm, 65-141%, расх. материалы	18	*	1800	Инкос	293-554, 293-591
LANIER 6112	А4, 12 ppm.	12	*	1680	Гренада	365-936
LANIER 6514	В4, 14 ppm, масштаб. 50-124%	12	*	2250	Гренада	365-936
LANIER 6532	А3, 32 ppm, масштаб. 50-200%	12	*	7000	Гренада	365-936
LANIER 6616	А3, 16 ppm, масштаб. 50-200%	12	*	3000	Гренада	365-936
LANIER 6720	А3, 20 ppm, масштаб. 50-200%	12	*	3710	Гренада	365-936
MITA 15550	А3	12	34500000		Дженти	394-233, 395-397
RANK XEROX 5220	А4, Personal Copier	12	?	890	Интеко-Центр	203-205, 203-918
RANK XEROX 5317/1	Р/м на 80000 копий, доставка по г. Минску	12	*	3250	Грано	265-621, 208-635
RANK XEROX 5331/1	Р/м на 100000 копий, доставка по г. Минску	12	*	4500	Грано	265-621, 208-635

ТЕЛЕФАКСЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
ACER F-22/F-26	ЖКИ, память, sp.-phone/сканер		*	395/445	Белкомдата	498-342, 637-691
CANON FAXFON16	Инстр. на русском языке для PANASONIC в ассорт.	-		5	ГазБел	522-090
INFOTEC 6400	подключ. к телефону, ЖКИ, резчик	12	*	250	Инкос	293-554, 293-591
LANIER 4100	А4, обычная бумага	12	*	2100	Гренада	365-936
PANAFAX PX-150	Память, ЖКИ, автодозвон	12	*	455	Трахтенберг	333-975, 333-654
PANASONIC KX-110B		12	*	624	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-130	Гарантия, сервис, консультации	3	*	490	Электрон	264-555
PANASONIC KX-130B	Гарантия, сервис, консультации		*	490	Электрон	264-555
PANASONIC KX-130B	Инстр. на русском языке	?	*	480	ВКЛ	395-289, 394-082
PANASONIC KX-150		12	*	732	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-230B			8600000		ЦТИ	394-307
PANASONIC KX-50B		12	*	470	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-50B		12	7300000		Дженти	394-233, 395-397
PANASONIC KX-50B		9	?	430	NCT	629-076
PANASONIC KX-50B	Гарантия, сервис, консультации	3	*	550	Электрон	264-555
PANASONIC KX-50B	Инстр. на русском языке		?	?	Дисперадо	639-048, 639-122
PANASONIC KX-50B	Инстр. на русском языке	?	?	450	ВКЛ	395-289, 394-082
PANASONIC KX-50B	Инстр., уст. "под ключ"&доставка по РБ	10	?	450	Т-факс	636-639
PANASONIC KX-5B		12	*	756	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-5B		12	?	415	NCT	629-076
PANASONIC KX-90B	Гарантия, сервис, консультации	3	*	600	Электрон	264-555
PANASONIC KX-90B	Инстр. на русском языке		10400000	560	ГазБел	522-090
PANASONIC KX-90B	Инстр. на русском языке	?		540	ВКЛ	395-289, 394-082
PANASONIC KX-F250	Инстр. на русском языке	?	*	580	ВКЛ	395-289, 394-082
PANASONIC KX-F7B		12	*	415	Мегагерц	637-113, 637-202

МИНИ-АТС, ТЕЛЕФОНЫ И СИСТЕМНЫЕ ТЕЛЕФОНЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
ПСКОВ-25	Мини-АТС, 25 абонентов	-	100000	-	РАНАР	279-801, 277-916
PANASONIC KX-130	Гарантия, сервис, консультации	3	*	490	ЭЛЕКТРОН	264-555
PANASONIC KX-150	Гарантия, сервис, консультации	3	*	490	ЭЛЕКТРОН	264-555
PANASONIC KX-250	Гарантия, сервис, консультации	3	*	600	ЭЛЕКТРОН	264-555
PANASONIC KX-T4000	р/телефон, спикерфон, скл. трубка	12	МВБ	223	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-8001	То же, автоответчик	12		167	NCT	629-076
PANASONIC KX-90B	Гарантия, сервис, консультации	3	*	550	ЭЛЕКТРОН	264-555
PANASONIC KX-F150	-	12	*	480	TAIR	232-881, 231-567
PANASONIC KX-F230	-	12	*	490	TAIR	232-881, 231-567
PANASONIC KX-T2251	Память 28н. спикерфон	12	*	64	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T2251	Память 28н. спикерфон	12	?	75	NCT	629-076
PANASONIC KX-T2261	Память 28н. спикерфон, автодозвон, ЖКИ	12	*	75	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T2310	Память 20н.	12		42	NCT	629-076
PANASONIC KX-T2310	Память 20н.	12	*	42	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T2315	Память, спикерфон	12	*	55	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T2315	Память, спикерфон	12	МВБ	55	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T2335	Память 20н. спикерфон	12	*	46	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T2365	Память 28н. спикерфон, автодозвон, ЖКИ	12	*	70	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T2365	Память 28н. спикерфон, автодозвон, ЖКИ	12	?	70	NCT	629-076
PANASONIC KX-T2365	Память 28н. спикерфон, автодозвон, ЖКИ	12	МВБ	75	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T2388	То же, автоответчик	12	*	95	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T2390	То же, автоответчик	12	*	95	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T2470	То же, автоответчик	12	*	170	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T2470	То же, автоответчик	12	?	170	NCT	629-076
PANASONIC KX-T2470	То же, автоответчик	12	2960000		Дженти	394-233, 395-397
PANASONIC KX-T2470	автоответчик	12	*	210	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T2645	автоответчик, ЖКИ	12	МВБ	122	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T30810	мини-АТС, 3x8	12	*	480	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T30810	мини-АТС, 3x8	12	?	435	NCT	629-076
PANASONIC KX-T3165	Память 28н. спикерфон, конференцсвязь	12	*	95	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T3265	Память 28н. спикерфон, конференцсвязь	12	*	150	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T3620	р/телефон, инстр. на русск. яз.	12	*	95	ВКЛ	395-289, 394-082
PANASONIC KX-T3621	р/телефон	12	*	95	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T3621	р/телефон	12	?	95	NCT	629-076
PANASONIC KX-T3711	р/телефон	12	*	110	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T3851	р/телефон	12	*	120	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T3853	р/телефон	12	*	130	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T3860	р/телефон, ЖКИ, инстр. на русск. яз.	12	*	145	ВКЛ	395-289, 394-082
PANASONIC KX-T3860	р/телефон, ЖКИ, инстр. на русск. яз.	12	?	155	NCT	629-076
PANASONIC KX-T3861	р/телефон, ЖКИ	12	*	155	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T3861	р/телефон, ЖКИ	12	2960000		Дженти	394-233, 395-397
PANASONIC KX-T3911	р/телефон	12	*	145	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T3911B	р/телефон	12	МВБ	159	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T3920	р/телефон, ЖКИ	12	МВБ	169	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T3921	р/телефон, ЖКИ	12	*	175	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T3921	р/телефон, ЖКИ	12	?	180	NCT	629-076
PANASONIC KX-T3981	р/телефон, ЖКИ	12	*	185	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T4001	р/телефон	12	?	198	NCT	629-076
PANASONIC KX-T4300	р/телефон, автоотв.,инстр. на русск. яз.	12	*	182	ВКЛ	395-289, 394-082

*С 1 мая цена 1 (одной) строки составляет **20000** руб. По вопросам размещения информации обращаться по **тел./факсу (0172) 269-678**. Информация принимается до 11:00 в пятницу еженедельно.*

***Условные обозначения**:?-по запросу; *-в рублях по курсу; //-комплектация двумя дисководами (3.5" и 5.25"); все компьютеры фирмы «Реста» имеют сертификаты Минздрава и Госстандарта.*

КОНЪЮНКТУРА И ЦЕНЫ

МИНИ-АТС, ТЕЛЕФОНЫ И СИСТЕМНЫЕ ТЕЛЕФОНЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
PANASONIC KX-T4301	р/телефон, автоответчик	12	*	186	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T4301B	р/телефон, автоответчик	12	МВБ	169	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T4400	р/телефон, автоответчик	12	МВБ	222	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T4401	р/телефон, автоответчик	12	*	246	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T6161B	мини-АТС, 6x16	12	?	804	NCT	629-076
PANASONIC KX-T7020	системный телефон	12	*	132	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T7030	системный телефон	12	*	165	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T9050	р/телефон	12	*	370	Мегагерц	637-113, 637-202
PANASONIC KX-T9080	р/телефон	12	*	480	Мегагерц	637-113, 637-202
YOKO FT - 2308D	Телефон, ЖКИ, будильник, 40 н.,спикер.	12	518000		Дженти	394-233, 395-397

КАЛЬКУЛЯТОРЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
AURORA	8-14 разр., в ассортименте				Минтехпром	253-386
BISTEC	16 разр. часы, будильник, календарь	12	-	24	ИНТЕРМИКРО	363-247, 363-410
CITIZEN	8-14 разр., в ассортименте				Минтехпром	253-386
CITIZEN ED-1500RX			592000		Дженти	394-233, 395-397
CITIZEN ED-1500RX		12	*	31	Мегагерц	637-113, 637-202
CITIZEN ED-3000RX		12	*	41	Мегагерц	637-113, 637-202
CITIZEN SDC-888		12	*	16	Мегагерц	637-113, 637-202
CT-600	10 р.	12	330500		Дженти	394-233, 395-397
FT-210	Папка-калькулятор		319000	19	Дисперадо	639-048, 639-122
MB-1000	Эл. записная книжка	12	555000		Дженти	394-233, 395-397
SB-745P	10 р.		186000	11	Дисперадо	639-048, 639-122
SDC-848	10 р.	12	167000		Дженти	394-233, 395-397
SDC-878	12 р.		329000	19	Дисперадо	639-048, 639-122
SDC-878	12 р.	12	333500		Дженти	394-233, 395-397
SDC-888	12 р.	12	?	17	NCT	629-076
SDC-888	12 р.	12	352000		Дженти	394-233, 395-397
SDC-8900	14 р.		390000	22	Дисперадо	639-048, 639-122
SDC-898	12 р.		335000	22	Дисперадо	639-048, 639-122
SDC-898	12 р.	12	370000		Дженти	394-233, 395-397
SLD-708	8 р.		89000	5	Дисперадо	639-048, 639-122
SLD-708N	8 р.	12	93500		Дженти	394-233, 395-397
SLD-742N	10 р.	12	148000		Дженти	394-233, 395-397
SLD-745N	10 р.	12	204000		Дженти	394-233, 395-397
SLD-767N	12 р.	12	167000		Дженти	394-233, 395-397

БАНКОВСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
ППН	Детектор валют, у/ф, настольный	12	?	115	Фриал	364-019, 369-813
CASHSCAN	Детектор валют		3900000		Дженти	394-233, 395-397
CASHSCAN	Детектор валют (USD)	6	?	195	Фриал	364-019, 369-813
Counterfeit Detector	Детектор (ручка)		*	10	Дисперадо	639-048, 639-122
КЭШСКАН-1800	Детектор валют	-	*	185	ЗОЛОТАЯ МЕЛЬНИЦА	686-914, 518-758
HJ 201	Детектор валют	6	?	230	Фриал	364-019, 369-813
Khind-401	Детектор валют,у/ф, стационар		?	55	Фриал	364-019, 369-813
МСК-1	Счетчик валют	12	1890000		Дисанс	635-866
МСК-1	Счетчик валют	12	2200000		ЦТИ	394-307
УРАЛ-1	Счетчик валют	12	МВБ	360	Электросервис и К	660-215, 665-645
Samsung ER100	Кассовый аппарат, 8р, 2отдела		3100000	175	Дисперадо	639-048, 639-122
CASIO 117 ER	Кассовый аппарат	6	4760000	-	ZIKO	768-213, 768-163
CASIO 190 ER	Кассовый аппарат	6	6596000	-	ZIKO	768-213, 768-163
CASIO 230 ER	Кассовый аппарат	6	7515000	-	ZIKO	768-213, 768-163
CASIO CE 2305	Кассовый аппарат	6	10634000	-	ZIKO	768-213, 768-163
ROYAL CMS 215	Кассовый аппарат	6	4618000	-	ZIKO	768-213, 768-163
ROYAL CMS 481	Кассовый аппарат	6	7695000	-	ZIKO	768-213, 768-163
ROYAL CMS 7100	Кассовый аппарат	6	7456000	-	ZIKO	768-213, 768-163
ROYAL CMS 8200	Кассовый аппарат	6	11500000	-	ZIKO	768-213, 768-163
ROYAL CMS 9200	Кассовый аппарат	6	14152000	-	ZIKO	768-213, 768-163
SuperScan	Детектор валют (USD)	6	?	495	Фриал	364-019, 369-813
SuperScan II	Детектор валют (USD), расп. номеров и т. д.	6	?	2590	Фриал	364-019, 369-813

АУДИО-ВИДЕОТЕХНИКА

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
Система наблюдения	Монитор, камера		14000000		Дженти	394-233, 395-397
AIWA NSX-360	Музыкальный центр	12	10545000		Дженти	394-233, 395-397
Дека	TEAC V-2020S	12	МВБ	698	Электросервис и К	665-645, 662-493
Дека	TEAC V-7010	24	МВБ	953	Электросервис и К	665-645, 662-493
Дека	TEAC V-3010	12	МВБ	500	Электросервис и К	665-645, 662-493
Предв. усилитель	YAMAHA MX-1	12	МВБ	1199	Электросервис и К	665-645, 662-493
Предв. усилитель	YAMAHA MX-2	12	МВБ	750	Электросервис и К	665-645, 662-493
Тюнер	YAMAHA TX-350	12	МВБ	177	Электросервис и К	665-645, 662-493
Тюнер	YAMAHA TX-470	12	МВБ	219	Электросервис и К	665-645, 662-493
Стойки для CD	В ассортименте, США	-	МВБ	35-89	Электросервис и К	665-645, 662-493
Стойки для HI-FI YAMAHA	В ассортименте	-	МВБ	319-385	Электросервис и К	665-645, 662-493
Аудио ресивер	YAMAHA RX-570	12	МВБ	449	Электросервис и К	665-645, 662-493
Аудио-видео ресивер	TEAC AV-G3020	12	МВБ	728	Электросервис и К	665-645, 662-493
Аудиокассеты	В ассортименте	-	МВБ	2.95-5.1	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	TANNOY в ассортименте, за пару (Англия)	2-5 лет	МВБ	786-2999	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL Control 1, за пару	2-5 лет	МВБ	329	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL Control 5, за пару	2-5 лет	МВБ	499	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL Control SB1, за пару	24	МВБ	308	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL Control SB5, за пару	24	МВБ	439	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL HP 250, за пару	2-5 лет	МВБ	1300	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL L3, за пару	2-5 лет	МВБ	899	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL L5, за пару	2-5 лет	МВБ	1430	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL L7, за пару	2-5 лет	МВБ	1976	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL LX 1000, за пару	24	МВБ	1195	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL LX 800, за пару	24	МВБ	899	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL LX-300, за пару	2-5 лет	МВБ	356	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL LX-400, за пару	2-5 лет	МВБ	499	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL LX-500, за пару	2-5 лет	МВБ	569	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL LX-600, за пару	2-5 лет	МВБ	724	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL LX-700, за пару	2-5 лет	МВБ	479	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL TI 5000, за пару	2-5 лет	МВБ	4799	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL TLX-110, за пару	12	МВБ	253	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL TLX-120, за пару	12	МВБ	297	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL TLX-130, за пару	12	МВБ	359	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL TLX-140, за пару	12	МВБ	489	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL TLX-150, за пару	12	МВБ	473	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL TLX-160, за пару	24	МВБ	594	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL TLX-170, за пару	24	МВБ	699	Электросервис и К	665-645, 662-493
Акустика	JBL TLX-180, за пару	24	МВБ	899	Электросервис и К	665-645, 662-493
Компакт-диски	более1000 наименований, США, Австр...	-	МВБ	12-20	Электросервис и К	665-645, 662-493
Кабель для акустики и аудиокомпонентов MONSTER CABLE		-	МВБ	7-162	Электросервис и К	665-645, 662-493
HITACHI VT-LC50	Видео	12	*	1500	Мегагерц	637-113, 637-202
Лазерный пр-ль	TEAC CD-Z5000	12	МВБ	595	Электросервис и К	665-645, 662-493
Лазерный пр-ль	TEAC CD-P4500	12	МВБ	475	Электросервис и К	665-645, 662-493
Лазерный пр-ль	TEAC CD-P3500	12	МВБ	305	Электросервис и К	665-645, 662-493
Лазерный пр-ль	TEAC V.R.D.S.-7	24	МВБ	1300	Электросервис и К	665-645, 662-493
Лазерный пр-ль	TEAC V.R.D.S.-10	24	МВБ	1575	Электросервис и К	665-645, 662-493
Лазерный пр-ль	YAMAHA CDX-480	12	МВБ	252	Электросервис и К	665-645, 662-493
Лазерный пр-ль	YAMAHA CDX-670	12	МВБ	372	Электросервис и К	665-645, 662-493
Лазерный пр-ль	YAMAHA CDX-870	12	МВБ	475	Электросервис и К	665-645, 662-493
Усилитель	YAMAHA AX-1070	12	МВБ	973	Электросервис и К	665-645, 662-493
Усилитель	YAMAHA AX-5030	12	МВБ	399	Электросервис и К	665-645, 662-493
Усилитель	YAMAHA AX-570	12	МВБ	426	Электросервис и К	665-645, 662-493
Усилитель мощности	YAMAHA MX-1	12	МВБ	1202	Электросервис и К	665-645, 662-493
Усилитель мощности	YAMAHA MX-2	12	МВБ	950	Электросервис и К	665-645, 662-493
SONY KV-1485MT	Телевизор	12	?	350	NCT	629-076
SONY KV-1485MT	Видео	12	*	420	Мегагерц	637-113, 637-202
SONY SLV-486EE	Видео	12	*	550	Мегагерц	637-113, 637-202
TDK, аудиокассеты	В ассортименте				Мегагерц	637-113, 637-202

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
-Меркурий	сист. ведения торг.-зак. и снабж. деят.		*	119	ТОП СОФТ	202-985, 209-207
Access 1.0	СУБД для Windows		*	100	Астрон	325-713, 321-244
Сетевое прогр. обеспечение	NOVELL, INTEL, в ассортименте	-			Реста	786-819,788-490
Cunei Form, ver1.2	Система опт. распознования символов		*	169	New Systems	204-625
Консультант+	Законодательство России,более 3000 док.		*	240	Программа	611-211
FoxPro 2.5 DOS/WIN	Последняя версия		*	146	Астрон	325-713, 321-244
Бухкомплекс	компл. система для МП		*	98-245	ТОП СОФТ	202-985, 209-207
Windows 3.1	Фирменная русификация		*	84	Астрон	325-713, 321-244

ДИСКЕТЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
3.5" 1.44 Mb	США		10000	0.56	БРЦ	646-467
3.5" 5.25"	США, в ассортименте				Минтехпром	253-386
3.5" TOYSON	2HD дискеты ,США		*	1	Белтрансфер	295-222, 295-153
3M 5.25"	HD (10 шт.)		204000		Дженти	394-233, 395-397
BASF .25"	HD, 10шт		?	10	NCT	629-076
BASF 3.5"	2HD, 10шт		*	15	Рефап-Алгоритм	511-514, 523-519
BASF 3.5"	2HD, 10шт		?	12	NCT	629-076
BASF 3.5"	HD, 1шт			1.2	New Systems	204-625
BASF 3.52	2HD, 1,44Mb дискеты		*	1.4	Высокие Технологии	206-323, 207-911
BASF 5.25	HD, 1,2Mb дискеты		*	1.1	Высокие Технологии	206-323, 207-911
DYSAN 3.5"/5.25"	в пласт. уп.		*	14/11	LIMENS	236-164, 237-913
FUJI FILM 3.5"	по 11шт.		*	14	LIMENS	236-164, 237-913
SONY 3.5"HD/5.25"HD	1 шт.			1.3/1.0	Белкомдата	498-342, 637-691
TDK 3.5", 5.25"	MF-2HD 1.44Mb , M--2HOдискеты		*	1.4/1	Мегагерц	637-113, 637-202
TOYSAN 3.5"	1.44 Mb, 2S/HD		12500		ЦТИ	394-307
VERBATIM 3.5"/5.25"	2HD, DataLife, Unformated	12	*	1.3/0.9	Интеко-Центр	203-205, 203-918
VERBATIM 3.5"/5.25"	2HD, Teflon Coated, IBM-Formated	12	*	1.4/1	Интеко-Центр	203-205, 203-918

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
CANON	PC, 310/330	-	*	115	ЗОЛОТАЯ МЕЛЬНИЦА	686-914, 518-758
Девелопер	MITA DC 1205, 1255	-	МВБ	18	Электросервис и К	660-215, 665-645
Тонер	MITA DC 1205, 1255	-	МВБ	8	Электросервис и К	660-215, 665-645
Тонер	RICOH M100/FT 2010	-	МВБ	20	Электросервис и К	660-215, 665-645
Тонер	HP IIP, IIIP, IVP	-	МВБ	12	Электросервис и К	660-215, 665-645
Тонер	CANON NP 1010, 1020, 6010	-	МВБ	11	Электросервис и К	660-215, 665-645
Тонер	DC-1555		463000		Дженти	394-233, 395-397
Тонер RANK XEROX	5009/50310		*	50	Гренада	365-936
Тонер RANK XEROX	5012/5014		*	55	Гренада	365-936
Тонер RANK XEROX	5220		*	35	Гренада	365-936
Тонер SHARP	Z-50/52/70		*	50	Гренада	365-936
Термопленка	в CANON FC-2 (с устан.)		*	50	Гренада	365-936
Термобумага	210 мм./30 м, Германия		*	2.5	Инкос	293-554, 293-591
Тонер	CANON 1015, 1215, 1520, 1515, тубы	-	?	11	МЯДЕЛКА	394-068
Барабан	CANON FC/PC, Германия	-	МВБ	54	Электросервис и К	660-215, 665-645
Тонер	CANON NP 1015, 1215, 1218, 1510, 1520, Япония	-	МВБ	19	Электросервис и К	660-215, 665-645
Барабан в сборе	CANON NP 1215, 1520, Япония	-	МВБ	130	Электросервис и К	660-215, 665-645
Барабан	CANON NP 1215, Германия	-	МВБ	66	Электросервис и К	660-215, 665-645
Тонер	CANON NP 1530, 1550, 2020, 6020, Германия	-	МВБ	76	Электросервис и К	660-215, 665-645
Картридж	EPSON LX/FX 1050, LX/FX 1000		?	9	Реста	786-819,788-490
Картридж	HP 300/500		*	38	LIMENS	236-164, 237-913
Картридж	к пиш. машинке "Ромашка"		20000		ЦТИ	394-307
Картридж CC-10			2905000		Дженти	394-2336 395-397
Картридж E 16/A30			*	120	ВКЛ	395-289, 394-082
Картридж/крас.лента	AMSTRAT DMP4000		*	6.6/1.0	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	EPSON DFX 5000		*	22/8	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	EPSON EX 800/2500/1000		*	5.5/1.8	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	EPSON FX-800		*	3.2/1.5	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	EPSON FX/LX 1000		*	3.8/2.0	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	EPSON LQ-100		*	5.5/1.0	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	EPSON LQ-1000		*	4.2/2.5	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	HYUNDAI HDP 920		*	4.0/1.5	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	OKI ML 182/183		*	4.2/4.8	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	PANASONIC 1090 VNIV		*	4.6/1.0	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	PANASONIC 1620 VNIV		*	6.1/1.2	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	RAVI 800, D161		*	3.2/1.5	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	SEIKOSHA 7800		*	26/11.4	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	SITIZEN 120D		*	4.8/2.0	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	STAR NX-1000		*	2.7/0.8	СП "Ласер"	203-824, 203-774
Картридж/крас.лента	STAR NX-2400/1500		*	4/2/1.8	СП "Ласер"	203-824, 203-774
HP	Тонер-картридж 4/4M		*	140	Мегагерц	637-113, 637-202
HP	Тонер-картридж 4/4M		?	153	NCT	629-076
HP	Тонер-картридж 4L/ML/P/MP		*	95	Мегагерц	637-113, 637-202
HP	Тонер-картридж 4L/ML/P/MP		?	95	NCT	629-076
HP Glossy Paper			?	55	NCT	629-076
Бумага писчая	A3, A4 за 1 кг		10180		Совинт	602-747, 602-746
Бумага писчая	A3, A4 Германия, 80 г./м. кв.		*	9/4.5	Инкос	293-554, 293-591
Бумага для принтера	420/210 мм в рулонах		37700/15т.		Совинт	602-747, 602-746

МОДЕМЫ, ФАКС-МОДЕМЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
BC Boca	14.400 V.32bis MNP 5, USA			270	Белкомдата	498-342, 637-691
Fax-modem GVC	PCMCIA 2	12	*	227	LIMENS	236-164, 237-913
Fax-modem POCKET		12	*	192	LIMENS	236-164, 237-913
Fax-modem ZOLTRIX	9600/4800/2400 внутр.	12	*	68	LIMENS	236-164, 237-913
Hayes Optima 24 ext	модем, 2400, V.42, V42bis.	24	*	160	Datastream	334-309
Hayes Optima ext	факс-модемы2400/9600/14400 V.42, V.42bis	24	*	от 180	Datastream	334-309
Модемы, факс-модемы	В ассортименте				Высокие Технологии	206-323, 207-911
TELE jet ext	9600/2400 V.42bis MNP 5			160	Белкомдата	498-342, 637-691
TORNADO FM144 EV	факс-модем 14400/9600, V.42/V.42bis	12	*	325	Трахтенберг	333-975, 333-654
TORNADO III FM9624	факс-модем , 2400/9600	12	*	165	Трахтенберг	333-975, 333-654
YORIKO 14.4/19.2E	факс-модем, 14400/19200, V32bis	12		255/295	New Systems	204-625
ZOLTRIX int	9600/2400 V.42bis MNP 5			85	Белкомдата	498-342, 637-691
ZyXEL U1496 E,E+, S+	факс-модем, ск-ть передачи 16800	24	*	от 445	Datastream	334-309

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
386dx/33 INTEL	Сопроцессор		*	39	Sunrise	344-356
Система аккустическая	для Sound Blaster,активная 80Вт.	12	*	98	LIMENS	236-164, 237-913
ADAPTEC 1510	Контроллер	12	*	98	LIMENS	236-164, 237-913
Перчатки хирургические	латексные		*	0.12	Белтрансфер	295-222, 295-153
Печь СВЧ SHARP			*	240	Белтрансфер	295-222, 295-153
Back UPS	400 VA	12	*	290	LIMENS	236-164, 237-913
Brother AX-210	A4, CyrLat, пишущая машинка	12	*	210	Мегагерц	637-113, 637-202
CD-ROM	"MITSUMI" Double/single speed	12	*	245/180	LIMENS	236-164, 237-913
CD-ROM	"SONY" external 280ms	12	*	320	LIMENS	236-164, 237-913
Cirrus Logic Combo	Контроллер	12	*	188	LIMENS	236-164, 237-913
COLORADO FC-10	Контроллер	12	*	93	LIMENS	236-164, 237-913
Conner CFP 1060S	1 Gb, SCSI-2, 9 ms	24		1085	New Systems	204-625
Copy Holder	Держатель копий пласт./мет.		*	5./18	LIMENS	236-164, 237-913
Клавиатура	-	-	*	22	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
Коммутаторы для принт.		12	*	26/46	LIMENS	236-164, 237-913
Комплектующие	полупроводниковые, импортные	12	в ассорт.		Интис	784-100
Кондиционеры	офисные, бытовые			от 400	Альтаир	372-640
Контейнер для дискет	3.5", замок (80)		*	11	LIMENS	236-164, 237-913
Контейнер для дискет	5.25", замок, (50/100/120)		*	9/11/12	LIMENS	236-164, 237-913
Контроллер VL-Bus IDE	Cashing Disk Cashe 2 Mb(16 Mb), 19 Mb/S	12	*	309	LIMENS	236-164, 237-913
Коврик для мыши			*	3	LIMENS	236-164, 237-913
Разделитель принтеров	2/1		*	30	Мегагерц	637-113, 637-202
РОМАШКА	пишущая машинка, рус.-лат.	24	2200000		ЦТИ	394-307
Кабель	Centronix		?	4	NCT	629-076
Кабель	IDE/IDE*2/SCSI	12	*	4/5/5	LIMENS	236-164, 237-913
Кабель 25M-25M	3m/4.6m		*	6/7	LIMENS	236-164, 237-913
Кабель 9F-9F			*	4	LIMENS	236-164, 237-913
Кабель ETHERNET	RG 58/U за 1метр		*	0.75	LIMENS	236-164, 237-913
Кабель ETHERNET	RG 58/U за 1метр		*	0.75	LIMENS	236-164, 237-913
Решетки	охранно-декоративные, металл., за 1 кв. м	6	*	25	Предприниматель	345-991
Выставочный зал	с оборудованием				BCI	637-691
FDD	1.2, 1.44, EPSON, NT	12	*	94	SUNRISE	344-356, 344-470
GOLDSTAR	Монитор, 0.28, 1024x768	12	*	278	Sunrise	344-356
HDD	IDE, 100 Mb	-	*	220	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
HDD	IDE, 170 Mb	-	*	230	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
HDD	IDE, 250 Mb	-	*	263	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
HDD FUJITSU	1Gb, SCSI	24	*	950	BELPOT	394-793
HDD Quantum	170 Mb		*	225	Sunrise	344-356
HP SIMM	1 Mb, 4L		*	95	Мегагерц	637-113, 637-202
HP SIMM	1 Mb, 4L	12	?	102	NCT	629-076
HP SIMM	2 Mb, 4/4P	12	?	186/210	NCT	629-076
HP SIMM	2Mb, 4/4M		*	175	Мегагерц	637-113, 637-202
HP SIMM	8 Mb, 4	12	?	587	NCT	629-076
i80387dx	сопроцессор	-	*	43	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
i80387sx25	сопроцессор	-	*	43	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
Набор инстр. для PC	13 предметов		*	24	LIMENS	236-164, 237-913
IFD-6	SCSI адаптер	24	*	150	BELPOT	394-793
Мебель для офиса	мягкая, велюровая в ассортименте	-			ИВА	260-002
MO-FUJITSU	внутр. и внешн. комплекты	24	*	-	BELPOT	394-793
Фильтр стеклянный 14"			*	16	LIMENS	236-164, 237-913
Фильтр стеклянный 14"	Стекло-антистатик, SEPOM,скидки		160000	8	КРАВ	481-636
Quantum LPs540s	540 Mb	12		735	New Systems	204-625
Seagate ST11200	SCI-2 Fast, 1248 Mb	12	?	1344	NCT	629-076
SHARE LEAVES	Сигареты		*	0.20	Белтрансфер	295-222, 295-153
SMILE sVGA14", 15"	Монитор, low rad., 0.28	12		340	New Systems	204-625
Sound Blaster	"Creative Labs" 16 Basic	12	*	210	LIMENS	236-164, 237-913
sVGA	монитор GoldStar антиблик	12	*	241	SUNRISE	344-356, 344-470
sVGA	монитор, 14" 0.28	-	*	290	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
sVGA	монитор, 14" 0.39	-	*	255	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
TARGET mono	Монитор	14	?	250	Реста	768-490, 786-309
Trackball		12	*	32	LIMENS	236-164, 237-913
UPS 500VA	Сетевое оборудование	-	*	220	TAIR	230-780
UPS 800VA	Сетевое оборудование	-	*	245	TAIR	230-780
UPS Trip Lite	BC INT 250-1250			176-704	Реста	768-490, 786-309
UPS Trip Lite	OMNI INT 500-2000			394-1501	Реста	768-490, 786-309
VGA	монитор, 14" 0.39	-	*	250	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
VGA card	1 Mb, CL, Windows акс., true color	12	*	107	New Systems	204-625
VGA card	256 Kb	-	*	32	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
VGA mono	монитор	-	*	115	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519

УСЛУГИ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА БЕЛ. Б/Н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
Ремонт копир. техники					Гренада	365-936
Ремонт и обслуживание	факсы, теле-, видео-, аудиоаппаратуры				Вариант	399-200
Обслуж. и ремонт ПЭВМ					БПО ВТИ	644-222, 642-254
RELCOM	Подключение к комм. информ. сети		*	10	"Информатика"	(0232) 570-331
Ремонт и обслуживание компьютеры, принтеры, мониторы и т.д.					АНТРОПОС	330-201
Кондиционирование, вентиляция, проект, монтаж, сервис					КОНДИ	683-090
Печати, штампы, визитки, фирменный стиль					СП ТАУРУС	293-471, 360-389
Декларирование и таможенное оформление					ПКФ КВИНТЕТ	293-790

*С 1 мая цена 1 (одной) строки составляет **20000** руб. По вопросам размещения информации обращаться по **тел. 238-588, тел./факс (0172) 269-678**. Информация принимается ежедневно. Последний срок подачи информации до 11:00 в пятницу.*

НАЧАТА ПОДГОТОВКА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВЫСТАВКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В АРАБСКИХ ЭМИРАТАХ

По поручению Совета Министров ТПП и МВЭС РБ начали подготовку по проведению Национальной выставки Беларуси, которая состоится 1-10 декабря в рамках традиционной многопрофильной выставки ЭКСПО-94 в г.Шарджа (ОАЭ). 6 мая в МВЭС РБ прошло первое заседание оргкомитета.

В выставке могут принять участие предприятия различных форм собственности. По информации, предоставленной редакции МВЭС РБ, о заинтересованности показать свою продукцию в Объединенных Арабских Эмиратах заявили такие предприятия, как «Беллегпром», «БелАвтоМАЗ», «Белшина», ПО «Монолит» и некоторые другие.

ПЛАЦДАРМ ДЛЯ ТОРГОВЛИ С РОССИЕЙ

Вопросы торгового сотрудничества между Беларусью и Францией в контексте объединения денежных систем Беларуси и России и создания единого таможенного союза были 3 мая основной темой беседы первого зам.министра внешних экономических связей г-на М.Маринича с экономическим советником по Центральной и Восточной Европе посольства Франции в Праге г-ном Жаном-Йозефом Буайо (Jean-Joseph Boillot). Последний посетил МВЭС РБ с целью подготовки соответствующего доклада для французского правительства.

Как сообщили редакции в МВЭС РБ, г-н М.Маринич, в частности, выразил надежду на то, что достигнутые договоренности с Россией будут способствовать снижению темпов падения производства в республике. Г-н Буайо в свою очередь отметил, что в результате введения единого порядка регулирования ВЭД Беларусь будет привлекательна для его страны как плацдарм для торговли с Россией.

OFFICIAL

● Совместным постановлением СМ РБ и Центральной комиссии по выборам Президента РБ от 26.04.94г. N279 регламентируется порядок пользования кандидатами в Президенты РБ средствами массовой информации. В нем говорится, что СМИ, одним из основателей которых выступают государственные органы, организации, учреждения, а также СМИ, частично финансируемые за счет госсредств, обязаны обеспечивать равные возможности для предвыборных выступлений указанных кандидатов. Последние со времени их регистрации имеют право опубликовать в республиканских, областных и минской городской газетах свою предвыборную программу объемом 1/2 полосы формата А2, а также в городских, районных и объединенных газетах — 1/2 полосы формата А3. Тексты этих программ должны быть представлены в редакции не позже, чем за 15 дней до выборов.

Кандидаты вправе также бесплатно выступать по государственному телевидению и радиовещанию. Лимит времени в расчете на одного кандидата составляет 2,5 часа на телевидении и 2,5 часа на радио и предоставляется на одинаковых основаниях. Продолжительность времени вещания не может быть менее 30 минут, а количество выступлений — не менее двух. В пределах предоставляемого времени вещания кандидат самостоятельно определяет содержание информации, связанной с предвыборной агитацией, и состав своих представителей (участников), за исключением ведущего. Теле- и радиопередачи с предвыборными выступлениями идут в прямом эфире.

Редакции СМИ предупреждаются об обязанности предотвращать тенденциозность в подаче материалов о политических, деловых и личных качествах кандидатов в Президенты РБ, не допускать опубликования или распространения ложных сведений, оскорбляющих кандидатов, а также публичных призывов к бойкоту выборов. В случае нарушения СМИ закона о выборах Президента РБ и данного постановления Центральная и территориальные комиссии по выборам Президента РБ имеют право ставить вопрос о привлечении к дисциплинарной ответственности, вплоть до освобождения от занимаемых должностей руководителей СМИ.

Выделения

● На проведение социологических опросов населения Управлению Делами СМ РБ из резервного фонда Совмина выделено 38,5 млн. рублей *(РСМ РБ от 28.04.94г. N406р).*

● В связи с перебоями в поставке бумаги из госрезерва в порядке задолженности выделена газетная бумага следующим газетам: «Рэспубліка» — 30 т; «Белорусская нива» — 50 т; «Знамя юности» — 30 т; «Звязда» — 80 т; «Советская Белоруссия» — 120 т; «Народная газета» — 190 т. Всего — 500 тонн газетной бумаги *(РСМ РБ от 5.05.94г. N438р).*

● Принято предложение Госкомтаможни о подписании Соглашения между таможенными органами государств — участников СНГ о взаимодействии и сотрудничестве в борьбе с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ *(ПСМ РБ от 26.04.94г. N280).*

● Внесено изменение в Положение о порядке представления деклараций об объемах и источниках инвестиций, осуществляемых на территории РБ (утверждено постановлением СМ РБ от 29.11.91 г. N 456). В абзаце первом пункта 4 указанного Положения слова: «Приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг при одной сделке» заменены словами: «Приобретение при одной сделке акций, облигаций и других ценных бумаг субъектов хозяйствования, именных приватизационных чеков «Имущество» *(ПСМ РБ от 26.04.94г. N281).*

● Поддержано предложение Гомельского облисполкома о создании в Гомеле на территории НПО «Ратон» комплекса наукоемких высокотехнологичных производств «Технополис-Ратон» со статусом свободной таможенной зоны. В постановлении содержится обращение к ВС РБ: поддержать данное решение правительства; установить для субъектов хозяйствования, расположенных на территории свободной таможенной зоны «Технополис-Ратон», беспошлинный, безналоговый, безлицензионный ввоз на эту территорию имущества и других материальных ценностей, необходимых для их хозяйственной деятельности, а также вывоз за пределы республики продукции собственного производства; освободить субъектов хозяйствования, расположенных в указанной зоне, от обязательной продажи на внутреннем рынке поступлений в СКВ и взимать с них только налог на прибыль в размере 5 процентов *(ПСМ РБ от 28.04.94г. N285).*

● Одобрено правительством и представлено на ратификацию в ВС Соглашение об общих условиях и механизме поддержки и развития производственной кооперации предприятий и отраслей государств — участников СНГ, подписанное в Ашгабате 23.12.93г. *(ПСМ РБ от 28.04.94г. N291).*

● Одобрено правительством и представлено на ратификацию в ВС Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности, подписанное в Ашгабате 24.12.93г. *(ПСМ РБ от 28.04.94г. N292).*

● Принято решение об исключении ПО по монтажу и наладке систем автоматизации «Запспецавтоматика» из состава концерна «Белмонтажспецстрой» и о передаче его в ведение Госкомпрома *(РСМ РБ от 28.04.94г.N402р).*

● Принято предложение Республиканского объединения «Белагрофарминдустрия» о создании при Минсельхозпроде Республиканского научно-исследовательского агротехнологического центра по лекарственным растениям *(РСМ РБ от 28.04.94г. N416р).*

● Принято предложение Брестского облисполкома и Минсельхозпрода о передаче по состоянию на 1 января 1994г. Брестского пчелопитомника из коммунальной собственности Брестской области в республиканскую собственность — в ведение Минсельхозпрода *(РСМ РБ от 29.04.94г. N418р).*

● Одобрено технико-экономическое обоснование строительства в Гродненской области Зельвенской ГРЭС мощностью 1800 МВт, работающей на газе. Общая расчетная стоимость строительства — 1331,039 млн. рублей (в ценах 1991г.), а также 384 млн. DM. Планируемая продолжительность строительства — 112 месяцев. Срок окупаемости капвложений — 4 года *(РСМ РБ от 4.05.94г. N435р).*

● Белорусская правительственная делегация во главе с вице-премьером Н.Костиковым с 8 по 12 мая проведет в Иране переговоры по двустороннему торгово-экономическому сотрудничеству *(РСМ РБ от 4.05.94г. N434р).*

Даны налоговые льготы

● Учитывая важность проблемы обеспечения транспортными средствами социально незащищенных слоев населения, правительство снизило производственно-торговому предприятию Региональный спецавтоцентр «Беларусь-Таврия» на 15 пунктов ставку НДС и на 10,5 пункта ставку акциза (части, подлежащие зачислению в республиканский бюджет) на легковые автомобили «Запорожец» с ручным управлением, реализуемые органам соцобеспечения в количестве 4500 штук согласно контракту на 1994 год *(РСМ РБ от 29.04.94г. N421р).*

Даны полномочия

● Представители Министерства финансов (Н.Лисай), Министерства экономики (В.Кондратенко и А.Шалабадинский), Нацбанка (П.Каллаур) уполномочены на проведение переговоров с правительствами Молдовы и Эстонии об условиях обслуживания государственного долга по результатам торгово-экономических отношений в 1992-93 гг. *(РСМ РБ от 4.05.94г. N433р).*

ОБЪЕДИНЕНИЕ. РОССИЯ-БЕЛАРУСЬ

Номенклатура продукции, облагаемая вывозными таможенными пошлинами Российской Федерации

Наименование	Ставка РБ в %	Ставка РФ в ЭКЮ
Удобрения калийные	1	3
Топливо реактивное	3	40
Дизельное топливо	3	30
Нефть сырая	10	30
Капролактам	0	5%
Карбамид	3	5
Мазут	3	8
Удобрения азотные	3	5
Аммиак	0	2
Балансы хвойные	10	8
Гач парафиновый, парафин	3	30
Алюминий	3	10
Лом черных металлов	2	30

Номенклатура продукции, облагаемая вывозными таможенными пошлинами Российской Федерации / налогом на экспорт Республики Беларусь

Наименование	Ставка РБ в %	Ставка РФ в ЭКЮ
Удобрения калийные	1	3
Тракторы	0	0
Прокат стальной	2	0
Волокна штап. синтет.	3	0
Топливо реактивное	3	40
Холодильники	0	0
Автомоб. грузовые	0	0
Дизельное топливо	3	30
Нефть сырая	10	30
Капролактам	0	5%
Волокна полиакрилнитриловые	3	0
Мебель	0	0
Нити синтетические	3	0
Механизмы часов	0	0
Карбамид	3	5
Драгоценности	3	0
Яйца, мед	0	0
Мазут	3	8
Удобрения азотные	3	5
Аммиак	0	2
Запчасти к тракторам	0	0
Паста серебряно-платиновая	3	0
Интегральные схемы	0	0
Полиэтилентерефталат	3	0
Фанера	2	0
Двигатели	0	0
Нити искусственные	3	0
Телевизоры	0	0
Шины для грузовых автомоб.	0	0
Балансы хвойные	10	8
Кожа из шкур КРС	30	0
Гач парафиновый, парафин	3	30
ДВП	2	0
Ткань льняная	3	0
Полимеры простых эфиров	0	0
Овощи, корнеплоды	0	0
Хлопок	3	0
Ткань х/б	3	0
Соль пищевая	0	0
Дрожжи	0	0
Пряжа из синтетич. волокон	3	0
Проволока из стали	2	0
Казеин	0	0
Экскаваторы	0	0
Газ нефтяной	3	18
Канифоль	0	0
Полимеры этилена	0	0
Поливинилхлорид	0	0
Сок яблочный	0	0
Радиоприемники	0	0
Трикотаж	0	0
Шины для с/х машин	0	0
Ткани из искусств. нитей	3	0
Алюминий	3	10
Лом драг. металлов	3	0
Двигатели электрические	0	0
Никель необработанный	3	640
Мотоциклы	0	0
Подшипники	0	0
Фотоаппараты	0	0
Лом черных металлов	2	30

Таможенный тариф России (импорт) и налог на импорт в Беларуси (отдельные позиции)

Классификация товара по ТН ВЭД	Краткое наименование товара	Ставка в % РФ	РБ
220710000	Спирт этиловый неденатурированный с содержанием спирта по объему не менее 80%	100	80
220720000	Спирт этиловый и прочие спирты: денатурированные, любой концентрации	100	80
220810100--220890790	Крепкие спиртные напитки, ликеры и прочие алкогольные напитки	100	80
220890910; 220890990	Спирт этиловый неденатурированный с концентрацией спирта по объему менее 80%	150	80
220900	Уксус и его заменители, полученные из укс. кислоты	5	20*
2402	Сигары (включая сигары с обрезанными концами), сигариллы и сигареты из табака или его заменителей	15	30
330300	Духи и туалетная вода	25	10
3304	Косметические средства или средства для макияжа и средства для ухода за кожей (кроме лекарственных)...	15	10
3307	Средства, используемые до, во время и после бритья, дезодоранты...	15	-
340111000	Мыло туалетное	-	10
3402	Вещества поверхностно-активные	-	20*
3819	Жидкости тормозные гидравлические	-	10
3820	Составы антифризные	-	10
3922 — 3926	Изделия пластмассовые	15	-
401110000	Шины пневматические резиновые новые для легковых автомобилей	18	20
401290	Шины прочие	-	10
4013	Камеры	-	10
42	Изделия из кожи; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности, дамские сумки и подобные им товары; изделия из кишок животных (кроме кетгута из натурального шелка)	15	20
43	Натуральный и искусственный мех и изделия из них	-	25*
4301	Сырье пушно-меховое (включая головы, хвосты, лапы и прочие части или обрезь, пригодные для изготовления меховых изделий, кроме кожевенного сырья, классифицируемого в товарных позициях 4101, 4102 или 4103	1	25*
4302	Дубленые или выделанные меховые шкурки (включая головы, хвосты, лапы и прочие части или обрезь меховых шкурок), несобранные или собранные (без дополнения других материалов), кроме классифицируемых в товарной позиции 4303	5	20*
4417	Инструменты, корпуса и ручки для инструмента	-	15
4421	Изделия деревянные прочие	-	15
48	Бумага и картон; изделия из бумажной массы, бумаги и картона	15	20
4813	Бумага папиросная	1	20*
481420	Бумага обойная	-	20*
4819	Ящики, коробки, мешки, сумки и другая тара из бумаги, картона, целлюлозной ваты и полотна из волокон целлюлозы; папки, лотки для писем и аналогичные изделия, используемые в учрежд-ях, магазинах и т.д.	10	20*
500600	Пряжа шелковая и пряжа из шелковых отходов, расфасованная для розничной продажи; кетгут	-	20
5007	Ткани из натурального шелка или из шелковых отходов	5	20*
54	Химические нити	-	10*
5407, 5408	Ткани из синтетических комплексных нитей	-	20*
61	Одежда и принадлежности одежды трикотажные	15	10
62	Одежда и принадлежности одежды текстильные (кроме трикотажных)	15	10
66	Зонты, трости, трости-сидения, хлысты, кнуты и их части	15	20
67	Обработанное перо и пух и изделия из них; искусственные цветы; изделия из человеческого волоса	15	20
7009	Зеркала стеклянные	-	20
7321	Печи отопительные	-	15
7322	Радиаторы	-	10
7323	Изделия столовые	-	10
7324	Оборудование санитарно-техническое	-	10
8418	Холодильники, морозильники и прочее холодильное и морозильное оборудование электрическое или других типов; тепловые насосы, кроме установок для кондиционирования воздуха товарной позиции 8415	15	20
8482	Подшипники качения: шариковые, роликовые	-	15
8483	Валы трансмиссионные	-	15*
8703	Автомобили легковые и прочие моторные транспортные средства, предназначенные для перевозки людей...	40% (но не менее 800 ЭКЮ)	10

*Примечание: *налог взимается в случае реализации в оптовой или розничной торговле.*

Подготовлено на основании справочного материала Совмина РБ для Верховного Совета РБ к вопросу о внесении изменений и дополнений в законодательные акты РБ о налогах.

11 мая 1994 года № 18 (116)

Что ждет первого президента Беларуси

(Продолжение. Начало на стр. 1)

2. В шахматах все просто по этому критерию — побеждает тот, кто считает на большее количество ходов вперед. В политике сложнее. Нужно смотреть далеко вперед и быть одновременно точным в мелочах текущего момента. Вилли Брандт готовил объединение Германии за двадцать лет до того, как оно могло стать реальным, но не забывал о повседневных нуждах обывателей. Не вдаваясь в теорию стратегического планирования и программирования, сформулируем этот критерий максимально просто: Хорош тот президент, который «готовит сани летом, а телегу зимой», плох тот, кто «кормит собак, когда на охоту пора идти». Сомнителен тот, кто, заботясь о далеком будущем, не видит задач ближайшей перспективы.

Сегодняшняя исполнительная власть Республики Беларусь уже продемонстрировала свою неспособность смотреть даже на несколько месяцев вперед, вспомним последний сюжет с новой Конституцией. БНФ удается начинать и осуществлять работы, результаты которых проявятся только через десятилетия. Оптимальная единица счета времени для президента — 3-5 лет. Это срок, за который можно начать и закончить большие работы. Это срок, который позволяет не терять далекую перспективу и не упускать пожарных аварийных ситуаций. Пусть избиратели почитают предвыборные программы кандидатов с этой точки зрения, и многое станет на свои места.

Чтобы удобнее было рассматривать конкретных персонажей, выделим три типа единиц счета времени: краткосрочные проекты и програмы — до 1 года; среднесрочные — 3-5 лет; долгосрочные — 5-10 и больше лет.

Президент как олицетворение полноты исполнительной власти должен работать на среднесрочную перспективу, поскольку такое время ему предоставлено Конституцией. Программы длительностью 3-5 лет реалистичны для исполнительной власти. Акцент на более длительные сроки указывает на утопичность подхода кандидата в президенты и склонность к фантазированию, а упор на краткосрочные программы выдает мелочность и порог уровня компетентности.

Со временем и перспективой у всех кандидатов и их команд дела обстоят очень плохо. Начнем с Кебича. Сегодняшняя администрация явно «пересидела» свое время. Она уже давно анахронизм, ее действия больше года совершенно не вписываются в процессы политики, хозяйства и жизни Беларуси и региона Восточной Европы. Последний из могикан распределительного социализма Кебич хронически не способен видеть даже на две недели вперед. Он и его команда не имеют даже краткосрочных программ, не способны сделать прогноз на самый короткий период. Эта неспособность компенсируется монополией на информацию и примитивностью задач, которые ставит перед собой номенклатурный аппарат премьера, для решения этих задач особого ума и прозорливости не надо. Эта команда не понимает, что монополия на информацию сегодня уже мнимая, на ней можно сидеть, как собака на тухлом сене, и не иметь возможности ею воспользоваться. Не понимают они и того, что силовые действия сегодня уже ничего не решают. Эта команда просто не интересна для анализа, там все понятно.

Что касается всех остальных кандидатов, то там положение не очень проявлено. Известны долгосрочные перспективы и горизонты, которые открывает Народный Фронт. Это, безусловно, сильная сторона Позняка, но к этому все относятся с настороженностью. Отчетливые долгосрочные перспективы обеспечивают рост поддержки и популярности БНФ, но не кандидату в президенты, который, как уже сказано, оценивается по среднесрочным программам. Это обстоятельство заставляет избирателей и аналитиков присматриваться к кандидатам-прагматикам. Пусть они не имеют столь долгосрочных перспектив, зато сильнее в краткосрочных и среднесрочных. Среди прагматиков лидируют Шушкевич и Карпенко. В отношении их конкуренции между собой необходимо выяснить два вопроса: кто из них сможет создать коалицию с БНФ, что усилит обе стороны? кто сможет предъявить для независимой экспертизы сильные среднесрочные проекты и програмы, а для избирателей команду исполнителей этих программ? Причем, такое предъявление должно быть прямым — команды нужно знать «в лицо», а программы должны быть опубликованы и экспертиза заказана самим кандидатом и его командой. Нам представляется, что пока ни один кандидат из числа прагматиков к этому не готов. Что значит — они отдают свои шансы и делятся своими сильными сторонами с Лукашенко и его простенькими, но актуальными «проектиками». На безрыбье и Лукашенко кандидат в президенты, причем обставляющий по этому параметру всех серьезных политиков.

Чтоб не обделять вниманием коммунистов, заметим, что возможности программирования и прогноза в рамках коммунистического подхода исторически полностью исчерпаны еще в 1958 году. Коммунисты удерживались на политическом экране до 1991 года только по инерции массового сознания. Хотя они еще долго будут популярны в определенных кругах, вопрос может стоять только по отношению к влиянию на коммунистический электорат, и по отношению к нейтрализации их экстремизма.

3. Всем известна критика тоталитарных концепций государства, приводящих к тому, что государство распространяет свой контроль на области жизни и деятельности, с которыми не способно справиться. Государство не может сделать то, что есть дело церкви, семьи, школы, частной инициативы предпринимателей и обывателей, общественных структур. Просмотрите обещания кандидатов: в них часто содержится то, что можно выполнить, только «наложив лапу» на области, куда государство уже никто не пустит. Примеры — контроль цен, сфера распределения денег и товаров. Обещают победу над коррупцией, которой болен сам госаппарат, но ведь это то же самое, что вытаскивание Мюнхгаузеном самого себя за волосы из болота. Попробуйте поручить чиновнику, основной доход которого складывается из взяток, бороться со взятками, попросите лису сторожить курятник, и смотрите, что из этого получится. Сегодняшняя администрация пытается поручить России то, с чем не справляется сама (денежная стабилизация — только самый характерный пример, но не единственный), вместо того, чтобы стимулировать самостоятельность и активность негосударственных структур и субъектов в Беларуси, которые сделают это сами быстрее и лучше, чем государства и белорусское, и российское и по одиночке, и совместными усилиями.

Здесь же необходимо рассматривать патернализм и поддержку отдельных отраслей промышленности и хозяйства в целом.

Избиратели могут взвесить: не много ли кандидаты в президенты на себя берут? Съесть-то они съедят, да кто ж им даст.

Никто из претендентов на президентское кресло не высказывался по концепции государства. Даже на Украине правительство заказало своим интеллектуалам разработку концепции государственности Украины. А в Беларуси кандидаты в президенты высказываются на эту тему очень невразумительно. Было бы неправильно требовать от кандидатов теоретической проработки этих вопросов, но команды президентов должны иметь наработки и выраженные подходы. Нет ни одного научного коллектива в Беларуси, которому команды кандидатов в президенты заказывали бы эту работу.

Поэтому сравнительный анализ предвыборных программ может строится только на учете общеидеологических ориентаций кандидатов. Известно практическое отношение коммунистов к функции государства. Коммунистическое государство тотально распространяет свое влияние на все сферы жизни, на свободы и права человека, на предпринимательскую инициативу и т.д. Не имея высказываний Новикова на эту тему, можно прогнозировать тип его действий. Коммунистический тоталитаризм задает один полюс отношения к государству, а другой полюс размыт. Либо кадидатам нечего сказать, либо, по мнению кандидатов, избиратели не интересуются этим вопросом. Это следствие общей низкой политической культуры в Беларуси, или, скорее, сознательного занижения ее уровня. Существует иллюзия, что на фоне низкого культурного уровня легче «обделывать свои дела». Это самообман.

Пока кандидаты в предвыборных обещаниях делают вид, что президент Беларуси сможет все, следует заключить, что все они уклоняются к позиции коммунистов и Новикова. Вопрос только в том, как они потом будут оправдываться. Шушкевича упрекают в том, что он ничего не сделал за три года пребывания у власти. Он дает формально правильный ответ, что власти у него было мало. Но стоит спросить конкретнее: почему он ничего не сделал для повышения уровня политической культуры в Беларуси, чтобы все это понимали? Почему сегодня кондидаты работают не на повышение политической культуры белорусского грамадства, а на понижение? Почему выражение «белорусский менталитет» читается как «недостаток культуры»? Потому, что в мутной воде проще ловить рыбку.

4. Этот критерий прост, нужно только все тщательно взвесить.

4а. Фондовые биржи чутко реагируют на политическую конъюнктуру. Сегодня Беларусь на 100-м месте по безопасности инвестиций, сюда могут вкладывать деньги только сумасшедшие и те, у кого нет другой возможности. Деньги уплывают из Беларуси туда, где надежнее и безопаснее.

Под кого из кандидатов могут дать деньги внешние и внутренние инвесторы? Под авторитетного Шушкевича, никому не известного Новикова, или обеспечившего сотое «почетное» место Кебича? Однозначно, что коммунистам денег давать нельзя, от них деньги нужно прятать — раскулачат в любой момент. Считайте, прикидывайте.

ТАБЛИЦА СРАВНИТЕЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК КАНДИДАТОВ ПО ОТНОШЕНИЮ К ЗАДАЧАМ, СТОЯЩИМ ПЕРЕД СТРАНОЙ

КАНДИДАТЫ / ЗАДАЧИ	ШУШКЕВИЧ	ПАЗЬНЯК	КАРПЕНКО	ЛУКАШЕНКО	КЕБИЧ	НОВИКОВ
ДЕСОВЕТИЗАЦИЯ	может сделать	будет делать	может сделать	нет	сможет, но не будет	нет
УРЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ	может	может, если доверит спецал-там	может	нет	нет	нет
ДЕМИЛИТАРИЗАЦИЯ	да	да	да	нет	нет	нет
ДЕНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ И ПРИВАТИЗАЦИЯ	да	да	да	нет	нет	нет
ИНСТИТУТЫ ПРАВОВОГО ОБЩЕСТВА	да	?	?	нет	нет	нет
СТРУКТУРНАЯ РЕОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВА	да	да	да	нет	нет	нет
ВНЕШНЕ-ПОЛИТИЧЕСКАЯ ДОКТРИНА	да	да	?	нет	да, но какая	нет
КУЛЬТУРНО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ ДОКТРИНА	?	да	?	нет	нет	нет
ИНФОРМАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА (СВОБОДА СМИ)	да	да	?	нет	нет	нет
БЕЛАРУСИЗАЦИЯ	да	да	?	нет	нет	нет

Общеизвестно, также, что деньги не дают просто так. Деньги получаются от продажи товаров, имущества, ресурсов и услуг или их можно получить под инвестиционные проекты развития. Кроме того, нужна еще страховка и перестраховка инвестиционных вложений, кредитов и финансирования сделок.

Понятно, что коммунистам денег не даст больше никто. Поэтому Новикова мы исключаем из рассмотрения по этому пункту. С остальными нужно разбираться конктретно.

Кебич: Россия расплачивается (если соглашение об объединении денежных систем будет доведено до реализации, что сомнительно) с Беларусью двумя триллионами рублей. По отношению к этим деньгам может быть поставлено два вопроса: за что платит Россия?; сколько стоит то, что она покупает? У Кебича не было на переговорах с Россией никаких инвестиционных проектов, сделка разовая, ничего кроме 2 000 000 000 рублей не будет. Что же продал Кебич Черномырдину?

Национальный банк с потрохами: цена — ?

Военные базы российской армии: цена — ?

Режим таможенного благоприятствования: цена — ?

Итого: 2 000 000 000

Может быть, один Национальный банк стоит больше 2 триллионов, тогда две других единицы товара «всучили России в нагрузку». А может — наоборот, все три обьекта продажи не стоят этих денег, тогда можно предполагать наличие секретного приложения к соглашению, в котором указаны услуги администрации Кебича Черномырдину, о которых белорусский народ узнает только через много лет. Продешевил Кебич или «сделал гешефт»? Это станет понятно очень скоро, но в любом случае поздно, ведь предварительной калькуляции нет. То, что говорится в газетах про результаты соглашения — чистое вранье.

Поскольку эта сделка самим Кебичем рассматривается как главное дело его жизни, то и его можно исключить из дальнейшего анализа. Ни Запад, ни внутренние, ни российские инвесторы ничего под Кебича, кроме этих жалких 2 000 000 000, не дадут.

Наибольший интерес представляют в смысле кредитоспособности Шушкевич, Позняк и Карпенко (имидж Лукашенко сближает его с коммунистами, а его команда, которая может предложить новые идеи и более четкую позицию, пока себя не проявила), в меньшей степени — Карягин. Все они имеют свои козыри. Подробнее их возможности мы разберем в следующих аналитических материалах, пока отметим только авторитет, который уже заработан Шушкевичем, и то, что Карягин и Карпенко, будучи выдвиженцами определенных кругов, сильнее чем Позняк и Шушкевич завязаны на свои лобби.

Из этих четырех фигур, преимущество в смысле кредитоспособности Республики Беларусь, во главе которой они имеют шансы стать, получит тот, кто сможет сделать хозяйственную ситуацию страны и инвестиционный климат понятными и просчитываемыми для потенциальных инвесторов и кредиторов. Ведь несмотря на то, что прибыли в Беларуси (как и в остальной Восточной Европе) одни из самых высоких в мире, вкладывать сюда никто не торопится, поскольку условия и эффективность инвестиций не поддаются просчитыванию, а риск велик, и — никакой страховки. Пока шансы всей четверки равны, все они, в принципе, способны обеспечить инвестиционную привлекательность Беларуси и страхование кредитов и инвестиций.

4б. Кто из кандидатов может привлечь специалистов и профессионалов к решению проблем страны? Тот, кто все пытается решать сам, или тот, кто делегирует полномочия профессионалам? Тот, кто принимает решения на основе методов анализа «кухарок», или тот, кто способен работать на уровне современной науки и методологии? За кем пойдут интеллектуалы и профессионалы? За тем, кто доказал, что он их ни в грош не ставит, или за тем, кто открывает им простор для инициативы?

Рассмотрим возможности кандидатов в этом отношении. В Беларуси существует пренебрежительное отношение к интеллекту и интеллектуальному труду. Все норовят жить только своим умом, интллект рассматривается не как профессиональная сфера, а как статус в научных «тусовках». Не сложилось сферы интеллектуальных услуг: консалтинга, аналитики, мониторинга, прогнозирования и т.д. Как результат — сегодня интеллектуалы распределяют свою поддержку кандидатам в случайном порядке или остаются в стороне. Резкое преимущество получит тот кандидат, который первым поймет необходимость профессионального обеспечения как предвыборной программы, так и программы действий в качестве президента. А интеллектуалы и профессионалы пойдут за тем из кандидатов, который предложит им цель и смысл их существования в новой Беларуси.

Новиков — коммунизм уже ни под каким видом не может привлечь интеллектуалов и профессионалов.

Лукашенко — очень соблазнительная фигура для маргинальных профессионалов и интеллектуалов.

Позняк — пользуется некоторой поддержкой в интеллектуальных сферах, но, пока не будет его прямого обращения от своего имени и некоторой коррекции отношения к профессиональным сферам со стороны БНФ, эта поддержка будет оставаться пассивной. Голой идеологией интеллектуалов не проймешь.

Шушкевич — активно теряет поддержку интеллектуалов, при этом он, кажется, единственный, кому эта поддержка активно предлагается. Ставка на методы и принципы политической жизни и борьбы четырехлетней давности делает его положение крайне неустойчивым.

Прагматики (Карпенко, Карягин, Козик) как новые фигуры привлекают некоторое внимание к себе со стороны интеллектуальных и профессиональных кругов. Профессионалы видят в их «раскрутке» некоторый шанс для себя, но без встречного движения альянс не состоится, хотя такой альянс был бы необходим всем сторонам и всей Беларуси, даже если никто из них не станет президентом, а только «раскрутится».

4в. Кто из кандидатов может предложить населению осмысленный план действий и серьезные цели? Не «светлое будущее» из пыльных книг и полинявших лозунгов, не далекий рай на земле, но и не приземленные колбасу и 15 соток.

Только двое могут представить грамадству развитые идеологии, цели и перспективы: Позняк — национализм, Новиков — коммунизм. Понятно, что эти две системы ценностей находятся на разных фазах своей эволюции. Социальная и интеллектуальная база национализма расширяется, число его сторонников будет расти, а коммунизм находится в упадке, число его сторонников сокращается и стабилизируется на некотором уровне. Соответственно, эти две идеологии различаются возрастной и поколенческой представленностью. Но зато оба этих кандидата имеют возможность вести прдвыборную борьбу на своих «идеологичских территориях». Это дает им определенные преимущества при заведомо неравных шансах.

Еще два кандидата олицетворяют собой ситуативно привлекательные квазиидеологии-однодневки: Лукашенко — порядок и справедливое возмездие, Кебич — коллаборационизм и реставрацию привычного образа жизни. Понятно, что эти ценности популистские, не имеют под собой никакой реальной основы, но в конкретной ситуации могут быть очень эффективными. Все остальные кандидаты вынуждены тягаться между собой и с четырьмя уже названными, либо заимствуя цели и идеологии, перечисленные выше, и популистские лозунги, либо конкурируя в прагматизме. Прагматизм и рациональность представляют наибольший интерес для анализа, но требуют больших интеллектуальных и профессиональных усилий со стороны кандидатов и их команд. И то, и другое пока у всех кандидатов в дефиците.

4г. Кто из кандидатов, заботясь о заводских рабочих, не забудет о предпринимателях, сможет одинаково учесть интересы молодежи и ветеранов, чернобыльцев и людей искусства? Как вообще кандидаты и их команды видят структуру белорусского общества?

Их апелляции к интересам отдельных слоев и групп пока очень безадресны и абстрактны. Конкретнее можно было бы сказать по этому критерию, проанализировав лобби, стоящие за каждым кандидатом (к чему мы вернемся специально в последующих материалах).

Здесь с кандидатами играет злую шутку уже обозначенное нами пренебрежение интеллектом. В Беларуси отсутствуют сколь-нибудь удовлетворительные социально-структурная концепция или социологическая теория применительно к данному обществу, и никто из кандидатов не догадался заказать их разработку заранее. Поэтому ни одному социологическому опросу нельзя доверять. При бездарности и абстрактности белорусской социологии шансы выше у популистских кандидатов и тех, кто работает на уровне инстинктов, социальных предрассудков и советских идеологем.

5. Есть ли у кандидата и его команды то, с чем он может обратиться к гражданам страны? Для чего нужна эта страна? Если суверенитет — вынужденная мера и ошибка, то зачем в такой стране президент? Кто из кандидатов может ответить на эти вопросы и как они на них отвечают? Нужно ли выбирать президента, который завтра захочет стать губернатором Северо-Западного края? Если заранее задаться этим вопросом, то лукавство и искренность кандидатов станут явными. Но может быть, избиратели и хотят иметь президента с фигой в кармане? Все вместе говорим одно, а на уме другое.

Вот уже 130 лет в Беларуси нет собственной идеологии. Национализм еще очень молод, не обеспечен интеллектуально и программно. И тем не менее Позняк имеет неоспоримое преимущество перед всеми остальными кандидатами. Кандидаты-прагматики могут усиливать свое идеологическое влияние, подчеркивая идеи суверенитета, тем самым усиливая и позиции Позняка. В противном случае они оказываются в двусмысленном положении коллаборационистов, добиваясь поста марионеточного президента. Кебич уже однозначно поставил себя в эту ситуацию, не замечать этого он может, только читая в газетах верноподданические телеграммы правлений колхозов в поддержку своих действий и игнорируя все остальное. Если другие кандидаты не хотят оказаться в идеологической изоляции, как Кебич, они все вынуждены стать в оппозицию к нему.

6. Ласковое теля двух маток сосет. Беларусь не может жить в изоляции от мира, чем шире международные связи, тем богаче страна. Если Беларусь, даже сохраняя суверенитет, становится сателлитом России, она не может пользоваться поддержкой, помощью и рассчитывать на сотрудничество с другими соседями: Германией, США, Японией и т.д. Возможности кандидатов и их команд в этом отношении очень разные. Для сегодняшней администрации уже все известно (вспомним то же 100-е место), коммунисты приведут к полной изоляции страны, даже от России.

Лидирующее положение по этому критерию занимает Шушкевич. Его козырные карты: нейтралитет, безъядерный статус, демилитаризация и личный авторитет. Все это делает его совершенно свободным в вопросах внешнеполитической доктрины, и позволит ему в качестве потенциального президента выдвигать выгодные для Беларуси лозунги.

Известность Кебича почти такая же, хотя до последнего времени он оставался в тени Шушкевича. Но эта известность с совершенно противоположным знаком. Полезным для Беларуси в качестве потенциального президента он может быть только в отношениях с Россией, поскольку уже зарекомендовал себя как фигура, удобная для России в навязываемой ею Беларуси игре. В отношении с другими странами это будет вызывать большие сложности.

Вполне определенной является и кандидатура Новикова. В качестве потенциального президента он осложнит положение Беларуси со всеми странами, включая Россию, с ее антикоммунистическими настроениями.

Всем остальным кандидатам еще предстоит зарекомендовать себя по этому критерию. В выигрыше останется тот, кто сможет предложить внешнеполитическую доктрину Беларуси, которая будет адекватна процессам, протекающим в современной Восточной Европе, понятную и рациональную. Беларусь должна занять свое место в современном мире, а не быть сателлитом России. То, что могло бы быть выгодно Беларуси, если бы она была провинцией России, в корне противоречит ее интересам как суверенного государства. Вхождение же Беларуси в Россию и отказ от суверенитета мы рассматривать отказываемся.

(Окончание на стр. 14)

Что ждет первого президента Беларуси

(Окончание. Начало на стр. 1, 13)

7. В этом критерии имеется в виду не психологическая характеристика личности кандидата, а политическая «воля», которая определяется наличием отчетливых долгосрочных целей, стратегии и программы. Если долгосрочная перспектива понятна, то временные неудачи и трудности не мешают работе и реализации программ и всего, что задумано. Если этого нет, то даже мелкие трудности и ошибки заставляют суетиться и постоянно менять курс и политику. У такого президента будет непременно «семь пятниц на неделе» и даже чуть больше. Суетливость нынешней администрации (а особенно Верховного Совета) есть следствие того, что у нее нет будущего — как реального, так и представления о будущем. Они живут сегодняшним днем, поэтому не способны на рабочие усилия, требующие времени, превышающего длительность одного заседания.

Политическая воля складывается из нескольких факторов: рамки и прописанности долгосрочных программ; имеющиеся в распоряжении действующего политика ресурсы; действенность общественного, партийного и интеллектуального контроля; социальная база и опора. Все эти факторы мы сделаем материалом морфологического анализа в одной из ближайших публикаций.

8. При апелляции к избирателям кандидаты часто вытаскивают концепции и программы, уже опробованные в прошлом и устаревшие, но сохраняющие привлекательность для обывателя. Идеал Андропова еще долго будет очищаться от «нафталина» и подаваться как «последний писк моды». Задача интеллектуалов и профессиональных независимых аналитиков расставлять в этом отношении все по местам. Не столько даже для избирателей, сколько для рефлексии самих кандидатов и их команд. Беларусь вынуждена жить в современной Европе, а не в отсталом «третьем мире», куда ее пытаются перетащить команды некоторых кандидатов, разрабатывающих программы с использованием «прошлогоднего снега», после чего не приходится удивляться, откуда в программах столько «воды». Как говорил Габриель Гарсия Маркес, сегодняшняя грязь образуется из вчерашней пыли. Не высушивайте сегодняшнюю грязь, все равно ничего, кроме вчерашней пыли, не получится, и завтра все останется по-прежнему.

Простые ответы на вопрос о современности программ банальны и примитивны. Проблема состоит не в том, чтобы обругать кого-то из кандидатов несовременным, а в том, кто и почему может взять на себя смелость об этом судить. В философском плане этот вопрос может быть поставлен как проблема критики способности суждения. Но президенту придется не дискутировать с Кантом, а практически обеспечивать баланс между современностью и архаичностью форм, мышления и деятельности таким образом, чтобы быть адекватным мировым и европейским процессам — с одной стороны, и актуальной ситуации в Беларуси — с другой. Кроме того, ему необходимо избегать порочной стратегии модернизации, которая, будучи принятой, делает страну навечно отсталой и догоняющей. Способность президента решить эти задачи может быть диагностирована по реакции на интеллектуальную критику (в том числе и на данную). Недальновидность всех сегодняшних кандидатов в президенты проявляется в слабости их интеллектуальных команд, в том, что никто из них не стимулирует повышение политического и культурного уровня в Беларуси и в том, что почти все они реагируют исключительно на охлократические мнения и суждения, а не на профессиональные. По этому основанию, насколько нам известно, существуют противоречия и трения между кандидатами в президенты и их командами. Команды, как правило, профессиональнее своих лидеров (что нисколько не отменяет сказанного выше о слабости этих команд), но не могут без них обойтись.

В конечном итоге, этот критерий скажется не на успехе предвыборной борьбы, а на том, сможет ли победитель продержаться в президентском кресле отведенный Конституцией срок и реализовать свои полномочия. Ситуация в Беларуси перезрела, контроль над ней уже давно утерян, ход событий в любой момент может стать стихийным. Кебич уже назвал в печати потенциального президента камикадзе.

Группа экспертов Агентства гуманитарных инициатив

ПРЕЗИДЕНТСКИЙ СПРИНТ. МНЕНИЕ

НЕ ВЕРЬ ПРАВИТЕЛЬСТВУ. ОБМАНЕТ!

(Окончание. Начало на стр. 3)

И еще об одном обмане народа — договоре о единой денежной системе. Его недаром не публикуют. Чтобы люди не увидели мыльный пузырь. Подписаны лишь общеполитические лозунги, которые ничего не дадут ни народу Беларуси, ни России. Сам договор недавно хорошо проанализирован народным депутатом В.Заблоцким в «Народной газете». Подчеркну лишь одну деталь. В.Кебич заявил, что договор снимает всякие преграды на пути товара, денег и рабочей силы, ликвидирует таможни на российско-белорусской границе, выравнивает условия для предпринимателей России и Беларуси. Это можно только приветствовать. Но следом дает интервью Председатель таможенного комитета Г.Шкурдь и говорит, что речь о снятии таможенных барьеров даже не идет. Для этого требуется дополнительный договор. И он, в отличие от премьера, не обманывает. Таможни как были, так и остались. Очереди на много километров тоже остались. Неравенство в платежах также не изменилось. Если верить заместителю Председателя Совета Министров С.Брилю (см. «Актуальные интервью» в правительственной «Республике» от 19.04.94 года), в прошлом году Беларусь получила за транзит 180 тыс. автомобилей через свою территорию $3742 тыс. или $20,7 в расчете на автомобиль. Россия берет плату за транзит автомобиля 800 руб. за 1 км или 0,44 доллара по нынешнему курсу. Стоимость транзита Орша-Брест по российскому тарифу составила бы 272 доллара США. Вот вам и «равенство». Что касается остального, то оно комментарию не подлежит...

И наконец, еще об одной сознательной лжи правительства. На всех последних сессиях ВС В.Кебич постоянно повторяет, что оно действует так бездарно потому, что никто не дает программ выхода из кризиса из-за отсутствия таковых. Мягко выражаясь, это совсем не так.

Программы есть как у БНФ, так и у многих политических партий. Они неоднократно предлагались Верховному Совету и правительству. Я не ставлю целью вдаваться в детальный их анализ, но прокомментирую некоторые положения.

Все программы предусматривают в качестве непременного условия экономических реформ народную справедливую приватизацию с целью передачи в собственность производителям основных средств производства, включая и землю. Иными словами, сделать так, чтобы исчезло бесхозное имущество и везде появился хозяин. Однако это неприемлемо для большинства Верховного Совета, Совета Министров, «генералов» от производства и сельской знати. В этом случае они утратят возможность безнаказанно разбазаривать национальные богатства, попирать законные права граждан, творить беззаконие. Хозяин не допустит.

Далее. Экономические реформы не мыслятся без стабилизации кредитно-денежной системы, погашения инфляции и прекращения ценового беспредела. И дилетанту понятно, что стабилизировать кровеносную систему экономики на чужой валюте нельзя, но только не правительству нашей Республики. Много говорится о губительной роли для производства действующей налоговой системы. У нас нет только налога на «дым», как это было в старые времена. Но те, кто должен решать эту проблему, остаются слепыми и глухими.

Следующий важнейший вопрос — социальная защита граждан в условиях экономической катастрофы. Совершенно очевидно, что именно это — первейшая задача государства. Нужно остановить финансирование всех второстепенных объектов, чтобы собрать средства на главную цель. Ведь нынешняя минимальная зарплата не дает возможности даже для 10-дневного полуголодного существования. В цивилизованном мире принято считать минимальным прожиточным уровнем такой, чтобы человек мог оплатить стоимость двух так называемых потребительских корзин. Пенсия не может быть меньше 70 процентов от этой суммы. Потребуются средства для поддержания народного образования, науки и здравоохранения. Это тоже не осязаемо нынешними парламентариями и правительством.

То же самое можно сказать и в отношении других пунктов программ, включая коренную ломку нынешних бюрократических структур управления, существенное сокращение коррумпированного чиновничьего сословия, основательную перетряску административного устройства, ликвидацию областного звена, трансформацию нынешних органов коллективной безответственности — Советов всех уровней, в органы муниципальной власти и др.

Получить согласие у огромнейшей армии чиновников по этим революционным преобразованиям никогда не удастся, т.к. затрагиваются их коренные интересы. Вот эта сила выступит единым блоком против демократически настроенных претендентов. В ход пойдет все — клевета, ложь, шантаж, провокации, злоупотребление властью, запреты, угрозы и другие запрещенные приемы. Мы уже имеем доказательства. Не далее как 27 апреля директор ЭПО «Заднепровское» товарищ П.Гумненков в моей просьбе о предоставлении возможности встретиться с работниками предприятия для ведения агитации по сбору подписей в поддержку демократических кандидатов в президенты отказал.

Очень нелегко в такой обстановке рядовому избирателю сделать выбор. Но придется. Достойный должен занять президентское кресло, а кое-кто, может, и скамью подсудимых.

Иван НИКИТЧЕНКО,

заместитель председателя Белорусской крестьянской партии, директор программы Национального центра стратегических исследований, доктор сельскохозяйственных наук, профессор, член-корреспондент АН РБ

ЭКСПЕРТИЗА

БЕЛАРУСЬ НА ЭТАПАХ СИСТЕМНОГО КРИЗИСА

Начиная с 1991 года в сети методологических групп, лабораторий и команд, объединяющихся вокруг Школы Культурной Политики, осуществляется непрерывный мониторинг хозяйственной, социальной и общеполитической динамики на региональном и федеральном уровне России, а также на всем пространстве независимых государств, образовавшихся на развалинах Союза. К началу 1993 года эта картина в самом общем виде прояснилась и была оформлена Петром Щедровицким в динамическую схему системного кризиса. На основе этой схемы попробуем представить перспективы государственного строительства и общественно-политического развития Беларуси.

СИСТЕМНЫЙ КРИЗИС

Системным кризисом условимся называть ситуацию, сложившуюся на всем пространстве б.СССР после того, как был исчерпан идеологический и программный потенциал перестройки. Говоря по другому, после того, как перестройка провалилась и закончилась, или после того, как «прорабы перестройки» перестали справляться с процессами, ими же самими запущенными. Начало системного кризиса можно отнести к весне 1991 года (хотя отдельные параметры кризиса были видны еще и до этого).

Необходимым и достаточным для структурно-функционального анализа является разложение системного кризиса на пять составляющих компонентов, которые представляют собой пять самостоятельных автономных функций, сосуществующих одновременно, и процессуально разворачивающихся параллельно — с одной стороны, и последовательно задающих этапы кризиса, когда один из компонентов достигает максимума и становится ведущим на отдельном этапе — с другой стороны. Эти пять составляющих компонентов системного кризиса могут быть обозначены следующим образом:

1. Кризис идеологии;
2. Кризис власти;
3. Кризис государственного управления;
4. Кризис хозяйства;
5. Кризис образа жизни.

В политологической, экономической, социологической аналитике последних лет все пять составляющих системного кризиса подробно разбирались, поэтому охарактеризуем их очень коротко.

КРИЗИС ИДЕОЛОГИИ представляет собой замену иждивенческого коммунистического мировоззрения, характерного для всех слоев населения тоталитарного общества, на дифференцированное отношение и мировоззрение групп, страт и классов, характерных для современного демократического, рыночно ориентированного, хозяйственно-социального уклада. Для европейских стран б.СССР это в первую очередь националистическое, национально-демократическое, социал-демократическое и либеральное мировоззрения.

КРИЗИС ВЛАСТИ представляет собой революционный по остроте переход от тотально номенклатурной концентрации примитивно организованных институтов власти к усложнению структуры властных институтов и распределению функции власти между институтами правового государства и протоэлитами, возникающими из осколков гомогенного в прошлом «советского общества».

КРИЗИС ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ может быть охарактеризован как демонтаж институтов государства (Советы здесь идут первыми по очереди) и замена их новыми профессиональными институтами, построенными на принципиально иных механизмах.

КРИЗИС ХОЗЯЙСТВА с легкой руки Егора Гайдара называется структурной реорганизацией. Такое название ничего не объясняет и отражает лишь то, что эта составляющая системного кризиса наименее проработана как в макроэкономике, так и в политике. Отметим только, что в рамках анализа кризиса хозяйства необходимо рассматривать правовые вопросы собственности, экономические и идеологические аспекты приватизации, условия и проекты санации предприятий и отраслей, открытие и запуск новых отраслей и форм хозяйствования.

КРИЗИС ОБРАЗА ЖИЗНИ представляет собой замыкающий и решающий момент прохождения всех предшествующих этапов системного кризиса. Выход на него означает необратимость реформ и начало конструктивной работы по обеспечению стабилизации хозяйственной и общественной жизни и развитию страны. Кризис образа жизни характеризуется тем, что частная жизнь каждого гражданина страны становится иной. В этом плане должны обсуждаться вопросы социальных гарантий и социального страхования, образования, медицины, планирования брака, семьи, рождаемости и т.д.

СХЕМА СИСТЕМНОГО КРИЗИСА

Вышеизложенная схема системного кризиса в равной степени пригодна для структурно-функционального анализа ситуации в Беларуси, России, странах Балтии, на Украине, в Молдавии. При этом понятно, что в каждой из этих стран имеют место существенные особенности и нюансы. Совместив горизонтальную ось приведенной выше схемы с хронологической осью реального времени проведения реформ, увидим, что названные страны располагаются по горизонтальной оси на разных этапах системного кризиса. Эстония, Латвия и Литва миновали пик кризиса хозяйства и вплотную приблизились к кризису образа жизни. Россия находится между этапами кризиса госуправления и кризиса хозяйства. Где-то в этом же месте можно расположить и Молдавию. Украина же и Беларусь сильно опаздывают.

Ситуация в Беларуси сложнее, чем линейная последовательность этапов системного кризиса. Прежде, чем характеризовать эту сложность, скажем несколько слов о российской ситуации, чтобы обозначить точку отсчета. Это удобно по двум причинам: во-первых, потому что Россия занимает промежуточное место по темпам реформ, а во-вторых, потому что российская ситуация лучше всего проанализирована и у всех на виду.

Пик кризиса идеологии в России был спровоцирован и ускорен попыткой августовского путча ГКЧП. Победа демократических сил и легитимной президентской власти в России в августе 1991 года сделала невозможной реставрацию коммунистической идеологии, и кульминация идеологического кризиса была пройдена. После этого самым актуальным и насущным стал вопрос о власти. Этапами кризиса власти являются распад СССР и Беловежское соглашение, борьба за усиление исполнительной власти против отстающей законодательной, и к декабрю 1992 года наступила кульминация этого этапа системного кризиса. Усилившееся профессиональное правительство Черномырдина, пришедшее на смену идеологизированному правительству Гайдара приступило к решению проблем кризиса госуправления. Пик этого кризиса был ускорен и спровоцирован Ельциным в октябре 1993 года, а сам кризис был успешно разрешен (не касаясь правовых и нравственных сторон этих событий). Сегодня Россия на всех парах приближается к кульминации кризиса хозяйства.

Находясь в составе СССР, Беларусь претерпевала те же самые процессы и тенденции, что и все остальные регионы. Она не отставала от прочих частей Союза и к середине 1991 года вплотную подошла к кульминации идеологического кризиса. Однако затем произошел откат назад. Белорусские политические и предпринимательские элиты не смогли воспользоваться создавшимся положением. Отметим только несколько объективных факторов, из-за которых в Беларуси «прошляпили» идеологический кризис.

1. Беларусь сумела выжать из советского социалистического хозяйства максимум пользы для себя (опередила ее в этом отношении, пожалуй, только Литва), поэтому здесь первые трудности системного кризиса проявлялись мягче, чем где бы то ни было. В 1990-1991 гг. жизнь Беларуси выглядела достаточно хорошо на фоне начинающегося развала в других регионах. В Беларуси думали, что так будет всегда, а правящая номенклатура всячески поддерживала эту иллюзию.

2. Слабость и недостаточность национального радикализма. Страны Балтии использовали национализм, даже в крайних и наиболее неприглядных его формах, как основной энергетический источник реформирования. Другого источника, кроме энергии авторитарных режимов (см. у Клямкина и Миграняна), не изобретено до сих пор.

3. Третья объективная причина может быть охарактеризована очень просто — бесплодная импотентность белорусской интеллигенции.

Можно было бы назвать еще несколько вторичных причин и факторов, но пока важно лишь то, что, отказавшись от эскалации кризиса идеологии и технического отношения к нему, Беларусь улеглась неподвижным тяжелым камнем в бурном потоке проходящих вокруг нее политических и экономических реформ. Упущенное наверстать оказывается очень трудно. Зависимость от меняющихся условий тесной хозяйственной интеграции стран б.СССР вызывает в Беларуси проявление негативных процессов (кризис хозяйства, финансов, конверсия и т.д.), которые в странах Балтии и России при активном к ним отношении подстегивают реформы, а в Беларуси при ее пассивности только усугубляют общий экономический кризис. Потрясающая наивность массового, профессионального и политического сознания в Беларуси и вызванные этой наивностью глупые действия объясняются не недостатком ума и компетенции, не дефицитом денег и ресурсов, а исключительно бездействием, трусостью и ленью трех ведущих элит: интеллектуальной, политической и предпринимательской.

В Беларуси пирамида организации интеллекта без «крыши». Верхние этажи, как бы, отсутствуют полностью. Это позволяет суждениям из курилок, очередей в магазинах, скамеек отставников-пенсионеров проникать в Верховный Совет, в Правительство и определять политику государства. Беларусь последняя страна в Европе, где такое возможно, и первая, где реализована ленинская мечта о том, чтобы каждая кухарка управляла государством.

Современные задачи государственного устройства требуют реализации таких идей и проектов, разработка и осуществление которых превышают возможности индивидуального сознания и мышления. Не менее важная задача — определение реально достижимых жизненных перспектив и целей, иначе говоря — работа по расширению «плана идеального». А план идеального в Беларуси предельно заужен. Пределом мечтаний среднего белоруса является стандарт потребления времен Машерова, а критерием сравнения и оценки до сих пор выступает уровень 1913 года. До тех пор, пока такой идеал и такие критерии не будут трансформированы, все разговоры о реформах будут оставаться интеллигентским трепом, а программы кандидатов в президенты — утопиями и «обманом трудящихся».

Если еще в XVIII-XIX веках на индивидуальности политического лидера можно было осуществить сборку интеллекта, воли и нравственности, то в XX веке эти функции (интеллект, воля и нравственность) распределены на коллективах, общностях и элитах. Поэтому вне кооперации интеллекта и политической воли в современной цивилизации невозможна реализация власти и управления процессами развития.

Группа экспертов Института гуманитарных инициатив

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ УСТАВНЫХ ФОНДОВ ПРИ ПРЕОБРАЗОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И АРЕНДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОТКРЫТЫЕ АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА

(Зарегистрировано Минюстом РБ 21.04.94г. за N331/12)

1. Настоящий Порядок разработан в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17 марта 1994г. N156 «О порядке оценки имущества создаваемых в процессе приватизации акционерных обществ» и устанавливает правила формирования уставных фондов при преобразовании государственных и арендных предприятий в открытые акционерные общества.

2. Оценка имущества для формирования уставного фонда акционерного общества осуществляется комиссией по приватизации на дату, определенную органом приватизации, на основании данных инвентаризации, проведенной в соответствии с действующим законодательством. Комиссия проверяет результаты последней инвентаризации с оформлением акта («Акт проверки результатов инвентаризации имущества»).

3. Базой для оценки основных фондов является их остаточная стоимость, рассчитанная с учетом индексов (коэффициентов) переоценки основных фондов по состоянию на 1 января 1994 года в соответствии с постановлением Госкомстата Республики Беларусь от 21 февраля 1994г. N12 и от 15 марта 1994г. N17. Если предприятия не проводили переоценку основных фондов по состоянию на 1 июля 1993г., то производится их дооценка по коэффициентам, опубликованным в газете «Республика» от 2 сентября 1993г. Комиссия либо привлеченные аудиторы, эксперты проводят проверку соответствия результатов переоценки. В случае выявления нарушений комиссия вносит необходимые изменения в результате переоценки. Акты инвентаризации и ведомость переоценки основных фондов остаются на предприятии.

4. Стоимость основных фондов, впервые отраженных в балансе (приобретенных) после 1.01.94 года, определяется по цене их фактического приобретения.

5. Долгосрочные финансовые вложения в части денежных средств, за исключением средств в иностранной валюте, принимаются в оценке по балансу предприятия на дату формирования уставного фонда.

6. Долгосрочные финансовые вложения в части неденежных вкладов в уставные фонды совместных предприятий, других предприятий, акционерных обществ, обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью оценивается в порядке, аналогичном оценке основных фондов.

7. Оборудование к установке, а также оборудование, числящееся на статье баланса незавершенные капитальные вложения, оцениваются в порядке, аналогичном оценке основных фондов.

8. Незавершенные капитальные вложения принимаются в оценке по балансу предприятия с учетом п.7 настоящего Порядка.

9. Стоимость остальных долгосрочных активов, за исключением указанных в п.п. 3-8, принимаются в оценке по балансу предприятия на дату формирования уставного фонда.

10. Нематериальные активы принимаются в оценке по балансу предприятия на дату формирования уставного фонда за вычетом начисленного износа.

11. Текущие активы, за исключением денежных в иностранной валюте, принимаются в оценке по балансу предприятия на дату формирования уставного фонда. Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы — за вычетом начисленного износа. Товары — по покупной цене.

12. Средства в иностранной валюте, находящиеся на валютных счетах предприятия, или внесенные в уставные фонды других предприятий оцениваются в порядке, устанавливаемом Национальным банком Республики Беларусь.

13. Для формирования величины уставного фонда акционерного общества из стоимости имущества исключаются:

долгосрочные финансовые обязательства;

расчеты и прочие пассивы баланса;

резервы по сомнительным долгам, предстоящих расходов и платежей;

часть чистой прибыли, признанная в соответствии с действующим законодательством собственностью членов трудового коллектива;

стоимость имущества, передаваемого в пользование и остающегося в государственной собственности.

Комиссией может быть принято решение об исключении из оцениваемого имущества резерва по сомнительным долгам в части списываемой по решению руководителя предприятия дебиторской задолженности, по которой истек срок давности, и других долгов, нереальных для взыскания.

В этом случае комиссия проводит инвентаризацию дебиторской задолженности и выявляет в ее составе сомнительные долги, которые не погашены в сроки, установленные договорами, и не обеспечены соответствующими гарантиями.

14. Оценка стоимости государственного имущества, сданного в аренду, производится на основании инвентаризационных описей, актов или иных документов, подтверждающих передачу имущества аналогично оценке имущества государственных предприятий, на момент возникновения права собственности арендного предприятия на продукцию, доходы и иное приобретенное имущество.

15. При оценке стоимости государственного имущества, сданного в аренду, учитываются взаимоотношения сторон по распределению обязанностей по полному восстановлению арендуемого имущества.

16. При формировании уставного фонда акционерного общества, создаваемого на базе арендного предприятия, дополнительно производится оценка всего имущества (государственного и имущества арендного предприятия) на дату, определенную органом приватизации.

17. Период между датой, на которую производится формирование уставного фонда, и датой издания приказа о преобразовании государственного или арендного предприятия в акционерное общество не должен превышать трех месяцев.

18. Комиссия по приватизации при определении величины уставного фонда заполняет акты оценки имущества согласно прилагаемым формам.

(В качестве приложения должны быть представлены следующие формы:

ведомость переоценки основных фондов по состоянию на ___;

акт оценки стоимости основных фондов (средств) по состоянию на ___;

акт оценки и наличия финансовых вложения по состоянию на ___;

акт оценки стоимости оборудования к установке по состоянию на ___;

акт оценки стоимости незавершенных капитальных вложений по состоянию на ___;

акт оценки стоимости прочих долгосрочных активов по состоянию на ___;

акт оценки стоимости нематериальных активов;

акт оценки текущих активов и убытков по состоянию на ___;

акт оценки стоимости долгосрочных финансовых обязательств, расчетов и прочих пассивов по состоянию на ___;

акт сводной оценки стоимости имущества предприятия, преобразуемого в акционерное общество по состоянию на ___).

ПРИВАТИЗАЦИЯ

ПОЛОЖЕНИЕ о порядке представления информации об операциях с именными приватизационными чеками «Имущество»

(Утверждено Мингосимуществом 21 марта 1994г.)

Настоящее Положение разработано во исполнение постановления Совета Министров РБ от 1 февраля 1994г. N53 «Об утверждении Положения о специализированных инвестиционных фондах, аккумулирующих именные приватизационные чеки «Имущество» и служит целям создания необходимых условий для осуществления контроля за ходом обращения и погашения именных приватизационных чеков «Имущество» специализированным инвестиционным фондом, аккумулирующим именные приватизационные чеки «Имущество» (далее по тексту — Фондом).

1. Общие положения

1.1. Фонд обязан представлять Министерству по управлению государственным имуществом и приватизации информацию об операциях по сбору, продаже и погашению именных приватизационных чеков «Имущество».

1.2. Данные, представляемые Фондом, должны быть достоверными.

2. Порядок и объемы представления информации

2.1. Фонд не позднее 15 дней после завершения квартала обязан представить Мингосимуществу информацию согласно Приложения 1 («Информация Фонда об операциях с именными приватизационными чеками «Имущество» — ***ред.***).

2.2. Фонд обязан предоставить возможность представителям Мингосимущества ознакомиться с данными бухгалтерского учета и отчетности и иными документами Фонда, в том числе со всеми исковыми заявлениям и претензиями к Фонду.

Представители Мингосимущества за разглашение информации, составляющей коммерческую тайну Фонда, несут ответственность в соответствии с действующим законодательством.

3. Ответственность Фонда за несоблюдение Положения

3.1. В случае недостоверного или несвоевременного представления информации, а также непредставления возможности представителям Мингосимущества ознакомиться с данными бухгалтерского учета и отчетности и иными документами Фонда Мингосимущество вправе в установленном порядке приостановить действие либо отозвать лицензию на право ведения операций с именными приватизационными чеками «Имущество».

ЛАТВИЯ. ДОКУМЕНТ

КОМИССИЯ ПАРЛАМЕНТА УТВЕРЖДАЕТ ЛЬГОТЫ С НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ

3 мая Комиссия по бюджету и финансам парламента Латвии утвердила и решила направить на 1-ое чтение в парламент концепцию предложений к законопроекту «Об изменениях закона «О налоге с прибыли»». Предложения предусматривают понизить налог с прибыли в размере 70% от суммы, которая в виде пожертвования или дара предоставляется зарегистрированным в Латвийской Республике культурным, образовательным, научным, благотворительным фондам и фондам охраны среды, но не более чем 10% от общей суммы прибыли.

Комиссия включила в законопроект также и предложение уменьшить платежи налога с прибыли в размере 95% от суммы, которая в виде пожертвования или дара предоставлена предложенным правительством и утвержденным парламентом Латвии фондам или программам, с условием, что эта сумма не будет превышать 10% от суммы, выплачиваемой в виде налога с прибыли в бюджет. Всем вышеперечисленным фондам необходимо предоставлять публичный финансовый отчет об использовании пожертвованных средств Государственной финансовой инспекции и министерствам соответствующих отраслей, не реже одного раза в 3 месяца после отчета в конце года. *(BNS)*

ПО ДОКУМЕНТАМ ГЛАВНОЙ НАЛОГОВОЙ ИНСПЕКЦИИ

● Рассмотрев запросы государственных налоговых инспекций и банков **о порядке представления сведений о финансовых и финансово-кредитных операциях по счетам плательщиков-клиентов банков**, Главная государственная налоговая инспекция разъяснила, что в соответствии с п.11 ст.9 Закона «О налогах и сборах, взимаемых в бюджет Республики Беларусь» по требованию налоговых органов банки, другие финансово-кредитные учреждения и биржи обязаны представлять необходимые сведения о финансовых и финансово-кредитных операциях плательщиков-клиентов этих учреждений.

Для истребования указанных сведений, государственные налоговые инспекции направляют соответствующим банкам, другим финансово-кредитным учреждениям или биржам письменный запрос, в котором указываются конкретные плательщики-клиенты (юридические лица, их филиалы и другие обособленные подразделения, граждане), период, за который необходимо представить эти сведения, наименование счета (расчетного, валютного, депозитного, текущего и др.), срок представления сведений. Для проверки и составления сведений о финансовых и финансово-кредитных операциях плательщиков-клиентов, государственные налоговые инспекции могут направлять в банки, другие финансово-кредитные учреждения и на биржи своих работников, о чем указывается в письменном запросе. По просьбе банков, других финансово-кредитных учреждений, бирж государственные налоговые инспекции могут продлить срок представления этих сведений.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 6 ноября 1992 г. N 670 «Об утверждении Положения о коммерческой тайне» определены экономические и правовые основы защиты коммерческой тайны. Согласно п.10 этого Положения Государственные налоговые инспекции, наделенные контрольными функциями, имеют право знакомиться с информацией, составляющей коммерческую тайну субъектов хозяйствования. В соответствии со ст.12 Закона «О государственной налоговой инспекции Республики Беларусь» должностные лица государственной налоговой инспекции за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих служебных обязанностей, выразившееся в самоуправстве, злоупотреблении служебным положением, разглашении установленной законодательством коммерческой тайны, тайны вкладов, переписки и других неправомерных деяниях, привлекаются к дисциплинарной, материальной, административной или уголовной ответственности в соответствии с законодательством.

Банки, другие финансово-кредитные учреждения, биржи, отказывая в представлении по требованию налоговых инспекций необходимых сведений о финансовых и финансово-кредитных операциях, произведенных по счетам юридичеких лиц, их филиалов, других обособленных подразделений, а также граждан, являющихся плательщиками-клиентами соответствующих банков, других финансово-кредитных учреждений, бирж, нарушают вышеуказанные законодательные акты Республики Беларусь. Согласно п.11 ст.9 Закона «О налогах и сборах, взимаемых в бюджет Республики Беларусь», в случае непредставления указанных сведений в сроки, установленные налоговой инспекцией, на должностных лиц банков, других финансово-кредитных учреждений, бирж может быть наложен штраф в размере от двух- до пятикратной месячной минимальной заработной платы.

● Министерство финансов Республики Беларусь направило для сведения и руководства в практической работе **Изменения N1 к Положению о порядке хранения, учета, оценки и реализации вещей, изъятых и конфискованных по делам об административных правонарушениях**. Настоящие Изменения утверждены 15 апреля 1994 года Государственным таможенным комитетом Республики Беларусь и согласованы с Министерством юстиции Республики Беларусь (регистрационный N 322\12).

В связи с этим изменением суммы, полученные от реализации конфискатов, зачисляются в полном размере в доход республиканского бюджета на раздел 8, параграф 15, на счета, открытые в налоговых инспекциях для исполнения республиканского бюджета.

● 27 апреля 1994 года Комитет по земельной реформе и землеустройству при Совете Министров Республики Беларусь и Министерство финансов разъяснили **порядок исчисления земельного налога на земли, занятые железнодорожными путями, а также на земельные участки занятые многоэтажными жилыми домами местных Советов депутатов**.

Земли, занятые железнодорожными путями, включая и охранную зону, земельным налогом не облагаются. За земельные участки, находящиеся в охранной зоне железнодорожных путей и предоставленные во временное пользование для возведения временных строений и сооружений (открытые стоянки для хранения автотранспортных средств, гаражи, киоски, палатки и т.п.), плата взимается в размере, определяемом договором, заключенным между арендатором и арендодателем (сельский, поселковый, городской и районный Совет депутатов). При этом предельный размер арендной платы не должен превышать ставок земельного налога на соответствующие категории земель.

Земельный налог за земельные участки в пределах населенных пунктов, занятые многоэтажными домами, являющимися городской коммунальной собственностью, а также жилыми домами, построенными за счет средств местных Советов депутатов, облагаются земельным налогом по ставкам в соответствии со ст.9 Закона РБ «О платежах за землю»от 18 декабря 1991 г.

Плательщиками земельного налога являются юридические и физические лица (включая иностранные), которым предоставлен земельный участок или передано строение для эксплуатации на основании решения Совета депутатов. Для возмещения затрат, связанных с уплатой земельного налога, юридические лица, которым предоставлен земельный участок или передано строение для эксплуатации, плату за землю включают в плату за жилье. За земельные участки, предназначенные для обслуживания жилого дома, находящегося в общем пользовании нескольких юридических лиц или граждан, земельный налог согласно ст.20 вышеуказанного Закона исчисляется каждому из этих пользователей соразмерно их доле на эти строения.

● Главная государственная налогая инспекция при Министерстве финансов РБ 22 апреля 1994 года сообщила о том, что в соответствии с п.4 постановления Совета Министров РБ от 15.03.1994 г. за N 148 «О взаимосвязанных поставках продукции на эквивалентной основе между Республикой Беларусь и Российской Федерацией в 1994 году» продукция, взаимопоставляемая в соответствии с Соглашением между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о торгово-экономическом сотрудничестве налогами на экспорт и импорт и сборами за таможенное оформление не облагается.

Елена Тонкачева, Агентство правовой информации, тел./факс (0172) 36 55 17

КОНЪЮНКТУРА И ЦЕНЫ

СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ. ОБОРУДОВАНИЕ.

ТОВАР	ХАРАКТЕРИСТИКА	ЦЕНА (бел. б/н)	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
Плиты перекрытия	пустотный настил, куб. м	380000	ЛК «Техинмаш»	631-863
ЖБизделия	ПК, ПГ, ФБС; доставка	-	СервисСтройИнвест	239-916
Трубы	полиэтиленовые	-	Арника	365-443, 362-103
Кирпич	силикатный, красный эффективный, лицевой; доставка	-	СервисСтройИнвест	239916
ДСП	шлифованная, ламинированная	-	Арника	365-443, 362-103
Стекло	оконное 1600x1260, d=4мм; кв. м	14100	организация	427-197,435-551
Стекло	полированное 1600x2100,d=4мм; кв. м	23900	организация	427-197, 435-551
Паркет	оптом и в розницу	-	организация	215-024
Шпон	струганный(дуб,ясень)	2800-3100	АО «ИНТЕК» (02340)	32-831,34-860
Обои	произв.Германия	5,3-9,5 USD	организация	209-424
УСЛУГИ.				
Ремонт	квартир «под ключ»	-	Арника	365-443, 362-103

Таблица подготовлена информационным агентством «Green Line».

Телефоны для размещения информации (0172) 327-279 с 9.00 до 12.00, 239-167 с 14.00 до 17.00.

ПРИВАТИЗАЦИЯ

ПОЛОЖЕНИЕ о проспекте эмиссии акций специализированного инвестиционного фонда, аккумулирующего именные приватизационные чеки «Имущество»

Настоящее положение разработано во исполнение постановления Совета Министров Республики Беларусь от 1.02.94 г. N53 «Об утверждении Положения о специализированных инвестиционных фондах, аккумулирующих именные приватизационные чеки «Имущество» и служит целям создания необходимых условий для продвижения акций специализированного инвестиционного фонда, аккумулирующего именные приватизационные чеки «Имущество» (далее по тексту — Фонда), на рынке ценных бумаг.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Данные, излагаемые в проспекте эмиссии должны быть достоверными и пригодными для оценки финансового положения Фонда.

1.2. Сведения, содержащиеся в поспекте эмиссии, на момент публикации не могут быть свыше трехмесячной давности.

1.3. Проспект эмиссии подписывается эмитентом и профессиональными участниками рынка ценных бумаг, если используются их услуги по подготовке эмиссии ценных бумаг.

1.4. Проспект эмиссии должен быть издан эмитентом в виде отдельной брошюры в количестве, достаточном для ознакомления всех потенциальных покупателей акций и иметься в наличии в местах продажи акций.

1.5. Акции Фонда допускаются к размещению после опубликования сообщения о проведении открытой подписки на акции, заверенной государственной инспекцией Республики Беларусь по ценным бумагам, в том органе печати, который обеспечивает информированность потенциальных инвесторов.

2. ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИЦИОННОМ ФОНДЕ

2.1. Полное и сокращенное наименование Фонда.

2.2. Местонахождение Фонда (юридический адрес) и его банковские реквизиты.

2.3. Дата учреждения Фонда.

2.4. Дата и номер протокола принятия решения о выпуске ценных бумаг.

2.5. Ответственность за достоверность представляемых в проспекте эмиссии данных несут эмитент, гаранты его выпуска и иные инвестиционные институты, распространяющие по соглашению с ним его ценные бумаги.

Государственная инспекция Республики Беларусь по ценным бумагам не несет ответственность за достоверность информации, представленной в проспекте эмиссии.

3. ЦЕЛИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Направления инвестиционной деятельности:

- описание предполагаемой деятельности Фонда на рынке ценных бумаг с указанием конкретных направлений инвестиций;
- указание минимальных и максимальных долей средств Фонда, которые предполагается вкладывать в те или иные виды ценных бумаг.

3.2. Цели инвестиций:

- критерии надежности, доходности, ликвидности вложений и другие, на которые Фонд опирается в своей оценке.

Другие положения, регулирующие порядок и способы достижения фондом целей инвестиций.

3.3. Ограничения на инвестиционную деятельность Фонда. Фонд не имеет права:

- путем рекламы гарантировать акционерам доход;
- инвестировать более 5 процентов своего капитала в ценные бумаги одного эмитента (за исключением ценных бумаг, выпускаемых или гарантируемых Правительством, либо местными Советами народных депутатов, либо Национальным банком Республики Беларусь);
- приобретать более 10 процентов ценных бумаг одного эмитента;
- приобретать ценные бумаги, не зарегистрированные в установленном порядке;
- осуществлять инвестиции в ценные бумаги юридических лиц, владеющих 5 и более процентов акций Фонда;
- заключать договоры о продаже ценных бумаг, которые не находятся в его собственности в момент продажи;
- выпускать облигации и привилегированные акции;
- выдавать гарантии;
- иметь на праве собственности более 10 процентов всех выпущенных в Республике Беларусь именных приватизационных чеков;
- заключать сделки, не связанные с деятельностью, указанной в пункте 1 Положения о специализированных инвестиционных фондах, аккумулирующих именные приватизационные чеки «Имущество», за исключением сделок по продаже ценных бумаг.

Дополнительные ограничения (вводятся по решению акционеров)

4. СВЕДЕНИЯ О ПРЕДСТОЯЩЕМ ВЫПУСКЕ АКЦИЙ

4.1. Вид акций, связанные с ними права.

4.2. Планируемый объем эмиссии.

4.3. Размер уставного капитала с учетом предстоящего выпуска акций.

4.4. Номинальная стоимость одной акции.

4.5. Количество выпускаемых акций.

4.6. Цена одной акции на начало проведения подписки.

4.7. Дата начала размещения акций.

4.8. Дата окончания размещения акций.

4.9. Максимальное количество акций, разрешенных к приобретению одним инвестором (штук).

4.10. Форма выпуска ценных бумаг.

4.11. Порядковые номера акций, серия.

4.12. Место продажи акций Фонда и порядок оплаты.

4.13. Действия, совершаемые в случае превышения или недостижения уровня подписки.

4.14. Дополнительная информация об эмитенте может быть получена по адресу, телефону:______

4.15. Наименование профессионального участника рынка ценных бумаг, услугами которого пользовался Фонд при подготовке эмиссии акций.

5. СВЕДЕНИЯ О ПРЕДЫДУЩИХ ВЫПУСКАХ АКЦИЙ

5.1. Вид акций

5.2. Дата и номер регистрации выпуска акций.

5.3. Общая сумма выпуска.

5.4. Номинальная стоимость одной акциий.

5.5. Количество выпущенных акций.

5.6. Цена одной акции на начало проведения подписки.

5.7. Цена одной акции на конец проведения подписки.

5.8. Количество не реализованных акций предыдущего выпуска.

5.9. Серия, порядковые номера.

5.10. Для Фондов, действующих свыше года, дополнительно предоставляются:

удостоверенные аудитором бухгалтерский баланс и расчет прибылей и убытков, численность служащих, а также данные о руководящих работниках, перечень и результаты прежних эмиссий акций, количество выпущенных акций, находящихся в собственности руководящих работников Фонда.

6. СВЕДЕНИЯ ОБ УЧРЕДИТЕЛЯХ, А ТАКЖЕ АКЦИОНЕРАХ, ВЛАДЕЮЩИХ 5 И БОЛЕЕ ПРОЦЕНТАМИ АКЦИЙ ФОНДА

Наименование, организационно-правовая форма, местонахождение (для юридических лиц); фамилия и инициалы (для физических лиц)	Доля в уставном капитале (%)
УЧРЕДИТЕЛИ:	
АКЦИОНЕРЫ:	

7. СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ ПРАВЛЕНИЯ И ДИРЕКТОРЕ ФОНДА

ФИО членов Правления и Директора Фонда	Доля в уставном капитале, %	Перечень всех заним. должностей в наст. время и за посл. 5 лет

8. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ

8.1. Сведения о судебных исках и санкциях, предъявляемых к Фонду и членам Правления на момент регистрации проспекта эмиссии.

9. СВЕДЕНИЯ О ЗАТРАТАХ ФОНДА

Затраты Фонда	В стоимостном выражении	В % к стоимости чистых активов на посл. отчетную дату
За последний финансовый год		
За последний квартал		

10. ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ФОНДА

Отчет о финансовых результатах Фонда и использовании доходов представляется на последнюю отчетную дату.

11. СВЕДЕНИЯ ДЛЯ АКЦИОНЕРОВ

11.1. Каждый акционер Фонда имеет право присутствовать на собрании акционеров персонально или через уполномоченного представителя и вносить предложения для обсуждения в соответствии с уставом Фонда.

Каждая акция дает акционеру право одного голоса на всех собраниях акционеров, право на получение дивидендов и соответствующей части имущества Фонда при его ликвидации.

В случае ликвидации Фонда его имущество, оставшееся после удовлетворения претензий кредиторов, распределяется между держателями акций в соответствии с их долями в уставном капитале Фонда.

11.2. Высшим органом управления Фонда является собрание акционеров, к компетенции которого относится:

изменение и дополнение устава Фонда;

изменение уставного капитала Фонда;

определение организационной структуры и правил процедуры Фонда;

избрание и отзыв членов выборных органов Фонда;

определение основных направлений деятельности Фонда, утверждение планов и отчетов об их исполнении;

оценка вкладов, внесенных в неденежной форме, утверждение годовых отчетов о деятельности Фонда, утверждение отчетов и заключений Ревизионной комиссии, порядка распределения прибыли, в том числе выплаты ее части акционерам, определение порядка покрытия затрат;

определение условий оплаты труда должностных лиц Фонда;

принятие решений о благотворительной деятельности Фонда и оказании безвозмездной помощи;

принятие решений о прекращении деятельности Фонда и его реорганизации, назначение ликвидационной комиссии, утверждение ее отчета и ликвидационного баланса.

Изменение устава Фонда и решение о прекращении его деятельности или изменении уставного капитала Фонда принимается не менее чем тремя четвертями голосов лиц, которые участвуют в собрании акционеров.

11.3. Очередные собрания акционеров проводятся не реже одного раза в год.

11.4. Помимо очередного, могут созываться внеочередные собрания в следующих случаях: (следует перечисление).

Внеочередные собрания могут быть созваны директором для рассмотрения любых вопросов. Директор обязан собрать внеочередное собрание по поданному в письменной форме требованию большинства членов Правления, либо ревизионной комиссии, либо акционеров, владеющих (или представляющих) в совокупности не менее чем 20 процентами акций Фонда.

11.5. Руководство деятельностью Фонда в период между собраниями акционеров, соблюдение интересов акционеров осуществляет Правление Фонда в пределах своих полномочий.

11.6. Полномочия Правления:

организует исполнение решений собрания акционеров;

нанимает Директора и расторгает контракт с ним;

утверждает договоры на сумму свыше ______;

принимает решение о привлечении к имущественной ответственности Директора Фонда;

осуществляет контроль за деятельностью директора, не вмешиваясь при этом в его оперативно-распорядительную деятельность;

привлекает аудиторов для проверки деятельности Фонда;

представляет собранию акционеров предложения и отзывы о годовом балансе и проект решения о распределении прибыли и порядке возмещения затрат Фонда;

другие полномочия (указываются).

11.7. Члены Правления и должностные лица Фонда без разрешения Правления Фонда не вправе консультировать какое-либо третье лицо в отношении сделок с ценными бумагами, стороной в которых является субъект хозяйствования, в уставном капитале которого есть доля Фонда, а также обязаны при необходимости обеспечить конфиденциальность информации, полученной от Фонда.

11.8. Директор Фонда:

осуществляет текущее руководство деятельностью Фонда, обеспечивает исполнение решений собраний акционеров Фонда, Правления, несет ответственность за деятельность Фонда;

без доверенности действует от имени Фонда, представляет его интересы, в пределах его компетенции распоряжается имуществом Фонда в соответствии с его уставом, заключает договоры, выдает доверенности, открывает в банках расчетный и другие счета, пользуется правом распоряжения средствами, утверждает штаты, принимает на работу и увольняет работников, применяет меры поощрения и накладывает дисциплинарные взыскания, издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми подчиненными ему работниками;

решает другие вопросы, связанные с хозяйственной деятельностью Фонда и не отнесенные к компетенции собрания акционеров и Правления.

11.9. Директор подотчетен по всем вопросам своей деятельности собранию акционеров и Правлению Фонда.

11.10. Контроль за деятельностью Фонда, его филиалов и представительств, а также Директора и должностных лиц осуществляет Ревизионная комиссия, избираемая в количестве ____ человек собранием акционеров на срок ________ лет.

11.11. Ревизионная комиссия представляет отчет по результатам годовой проверки Правлению Фонда не позднее чем за 15 дней до годового собрания акционеров.

11.12. Внеплановые ревизии проводятся Ревизионной комиссией по собственной инициативе, по требованию Правления или владельцев не менее 20 процентов акций Фонда, а также в других случаях, предусмотренных законодательством.

11.13. Порядок оплаты приобретаемых акций (указывается).

11.14. Порядок определения размера дивиденда и его выплаты.

11.15. Периодичность выплаты дивиденда.

11.16. Место, где владельцы акций могут получить причитающиеся им доходы.

11.17. Порядок расчетов с акционерами при выплате доходов.

11.18. Порядок и особенности налогообложения доходов акционеров.

12. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АКЦИОНЕРОВ ФОНДА

12.1. Фонд не производит выкуп акций у акционеров.

12.2. Инвестиционная деятельность сопряжена с риском.

12.3. Предшествующее повышение цены акций Фонда, если таковое имеет место, не означает, что повышение обязательно повторится в будущем.

12.4. Существуют другие Фонды, которые могут предлагать свои акции к продаже на более выгодных условиях и иметь более низкие расходы по сравнению с данным Фондом.

13.5. Прежде чем приобретать акции Фонда, следует рассмотреть все варианты использования денежных средств и приватизационных чеков.

13. СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Перечень инвестиций Фонда на начало и конец предыдущего финансового года с указанием их стоимости, определяемой в соответствии с Положением об оценке имущества специализированных инвестиционных фондов, аккумулирующих именные приватизационные чеки «ИМУЩЕСТВО».

Инвестиционный доход (доход от процентов и дивидендов по инвестициям Фонда) за отчетный период.

Увеличение (уменьшение) стоимости активов Фонда в зависимости от повышения (понижения) рыночной цены ценных бумаг, находящихся в собственности Фонда (с указанием реализованной или нереализованной прибыли или убытка).

Суммарный доход Фонда, включающий инвестиционный доход и прибыль (убыток) от реализации совокупности ценных бумаг, на количество выпущенных, проданных, обмененных акций Фонда за отчетный период и на отчетную дату.

Затраты Фонда за отчетный период.

Стоимость чистых активов Фонда, приходящаяся на одну оплаченную акцию Фонда.

Отношение затрат Фонда к стоимости его чистых активов.

Отношение суммарного дохода Фонда за отчетный период к стоимости его чистых активов.

Текущая цена акций Фонда на дату составления отчета.

Отчет о финансовых результатах и использовании доходов, дивидендах, выплаченных за отчетный период, другие формы отчетности.

Информация о количестве неиспользованных приватизационных чеков на дату составления отчета.

Проспект эмиссии зарегистрирован государственной инспекцией Республики Беларусь по ценным бумагам «_» _____ 199_ г., регистрационный номер ____.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле: вчера и сегодня

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) вступило в силу 1 января 1948 года и занимает ведущее место в современной системе международных экономических отношений. Оно представляет собой обязывающий договор между правительствами более чем 120 стран и содержит правовые нормы, положения, принципы и правила, определяющие и регулирующие поведение участвующих в соглашении государств во взаимных торговых отношениях.

Принципы и правила ГАТТ не только определяют многосторонние правовые условия международной торговли, но и оказывают все более глубокое воздействие на формирование и интернационализацию национальных внешнеэкономических комплексов всех стран мира.

В настоящее время более 170 стран участвуют в деятельности ГАТТ в качестве полноправных членов и наблюдателей. Статусом наблюдателя пользуются более 30 международных организаций. На долю участников Генерального соглашения по тарифам и торговле приходится около 95% мировой торговли товарами.

Созданию ГАТТ способствовала объективная необходимость упорядочить сложившуюся в послевоенный период систему торговых отношений между государствами, положив в основу новых взаимоотношений идею о том, что развитие внешней торговли должно определяться экономическими факторами, а не административными методами и односторонними решениями.

Основные принципы Генерального соглашения заключаются:

- в предоставлении Договаривающимися Сторонами во взаимной торговле режима наибольшего благоприятствования;

- в предоставлении взаимных торгово-политических уступок;

- в осуществлении регулирования торговли с помощью таможенных тарифов, а не количественных ограничений;

- в недискриминации;

- в проведении консультаций для решения проблем международной торговли и двусторонних торговых отношений;

- в прогрессивном снижении таможенных тарифов в ходе многосторонних торговых переговоров.

Процесс создания ГАТТ берет свое начало в первые послевоенные годы, в тот период, когда проходило создание многосторонних учреждений в области международных экономических отношений, таких как Всемирный банк и Международный валютный фонд. В 1946-1948 годах этот процесс тесно переплетается с работой мирового сообщества в рамках Экономического и Социального Совета ООН (ЭКОСОС), направленной на создание Международной торговой организации (МТО), которая должна была стать специализированным учреждением Организации Объединенных Наций. Вопрос о создании МТО планировалось рассмотреть на Конференции ООН по торговле и занятости, которая была созвана в соответствии с Резолюцией ЭКОСОС N 13/1 от 18 февраля 1946 года. Согласно этой же Резолюции был создан Подготовительный комитет, первое заседание которого состоялось в октябре-ноябре 1946 года в Лондоне. Второе заседание комитета было проведено в Женеве в апреле-октябре 1947 года и проходило по двум направлениям: разработка проекта Устава Международной торговой организации и проведение переговоров о взаимном снижении таможенных тарифов. Эти переговоры по существу трансформировались в первую конференцию по тарифным уступкам, которая завершилась 30 октября 1947 года принятием Заключительного акта, учреждающего ГАТТ в качестве временного соглашения до вступления в силу Устава МТО и содержавшего протокол о временном применении соглашения. Генеральное соглашение по тарифам и торговле включало в себя положения Устава Международной торговой организации, регулирующие вопросы внешнеторговой политики, и вступило в силу 1 января 1948 года.

Результатом совместного заседания Подготовительного комитета и редакционной группы по проекту Устава, которое состоялось в январе-феврале 1947 года в Нью-Йорке, явилась выработка Устава МТО.

Проходившая в Гаване с ноября 1947 года по март 1948 года Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и занятости приняла Устав Международной торговой организации, который был приложен к Заключительному акту Конференции и подписан более чем 50 государствами. Вошедший в историю как Гаванская Хартия этот документ так и не вступил в силу ввиду того, что его ратификация некоторыми государствами оказалась невозможной. Кроме положений, относящихся к вопросам торговой политики, Гаванская Хартия включала в себя нормы и правила, регулирующие вопросы занятости, ограничительной деловой практики, услуг, инвестиций, соглашений о сырьевых товарах, а также административно-правовые положения, определяющие статус Международной торговой организации.

Внесенные в Устав Международной торговой организации поправки, изменения и дополнения, касающиеся вопросов международной торговли, были перенесены в текст Генерального соглашения по тарифам и торговле во время проведения первых сессий стран-участниц ГАТТ, одна из которых проходила в Гаване в марте 1948 года, а вторая — осенью 1948 года в Женеве. На первой сессии Договаривающихся Сторон было принято решение по Секретариату ГАТТ. Исполнение функций Секретариата поручалось Временной комиссии, учрежденной Конференцией ООН по торговле и занятости для подготовки создания МТО.

Международная торговая организация фактически прекратила свое существование в 1950 году, после того как правительство Соединенных Штатов Америки заявило о своем отказе просить Конгресс ратифицировать Гаванскую Хартию. В сложившейся ситуации Генеральное соглашение по тарифам и торговле, несмотря на свой временный характер, стало единственным многосторонним документом, содержащим принципы и правила международной торговли.

Положения Генерального соглашения по тарифам и торговле в своем первоначальном варианте отражали политико-экономическую ситуацию, сложившуюся в мире в первые годы после окончания второй мировой войны, и аккумулировали в себе имевшийся на тот период времени опыт внешнеторговых взаимоотношений. В процессе развития мировой экономической системы возникала объективная необходимость вносить определенные коррективы в текст ГАТТ. Модернизация и развернутая интерпретация положений Соглашения значительно расширяла возможности его применения. Существенный вклад в совершенствование Генерального соглашения по тарифам и торговле вносили и вносят так называемые раунды многосторонних торговых переговоров (МТП), о чем — отдельно в следующем номере БДГ.

Сергей МИХНЕВИЧ,
экономист внешней торговли

Китай: Расширение частного сектора на 12,9%

По прогнозам китайского правительства, число индивидуальных и частных предприятий в стране должно увеличиться в 1994 году на 12,9% по отношению к 1993 году. По словам М.Янга, декана института экономических исследований при комиссии госплана, в 1994 году в Китае будет насчитываться 19 миллионов индивидуальных и 370.000 частных предприятий, что соответственно на 12 и 41.8% больше, чем в 1993 году.

В среднем, в штате каждого индивидуального китайского предприятия числится менее 8 служащих. В 1994 году, данная сфера задействует около 37 миллионов человек. Наиболее интенсивный рост прослеживается в городах, так как из 155.000 новых частных предприятий, открытие которых ожидается в 1994 году, 87% приходится на зоны с высокой плотностью населения.

*(По материалам **«Le Fig-Eco»**. Перевод с фр. БДГ.)*

НОВОСТИ REUTER. КОРОТКО

Гонконг. Представители американских средств массовой информации сообщили о начале трансляции телеканала *MTV* на азиатский континент с переводом на китайский язык. Появлению *MTV* предшествовали трехлетние переговоры с руководством телекомпании *STAR TV*, находящейся в Гонконге и принадлежащей Р.Мердоку.

Берлин. Под угрозой срыва находится сделка по приобретению итальянским концерном *RIVA* крупнейшего в Восточной Германии сталелитейного концерна *EKO STAHL AG*.

Амстердам. Как утверждают информированные источники, доходы корпорации *PHILIPS Electronics* в I кв. т.г. увеличились на 63-200% по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Гонконг. Национальный банк КНР начал изготовление гонконгских долларов, что расценивается как решимость руководства КНР интегрироваться с экономической структурой Гонконга к 1997г.

Манама. Правительство Саудовской Аравии обратилось к местным и зарубежным инвесторам принять участие в реализации проекта по разработке залежей фосфатов, который оценивается в $1,7 млрд.

Сидней. Крупнейшая австралийская торговая компания *Brash Holdings LTD.*, возраст которой превысил 130 лет, находится на грани финансового краха. *Brash Holdings LTD.* специализируется на торговле музыкальными инструментами и электроникой, спрос на которые в стране значительно сократился.

Нью-Йорк. Здесь объявлено об уходе в отставку 53-х летнего президента корпорации *IBM* Р.Корригана. Это уже второй человек из руководства *IBM*, ушедший в отставку за последнюю неделю.

Пало-Альто (Калифорния). Здесь подписано соглашение о приобретении швейцарской *Roche Holding Ltd.* американской корпорации *Syntex* за $5,3 млрд., в результате чего создан четвертый по величине в мире фармацевтический концерн.

Вашингтон. Правительство США намерено представить в распоряжение частных телекоммуникационных компаний часть государственного частотного диапазона с целью создания новой телекоммуникационной суперсети.

Чикаго. Здесь объявлено о создании совместного предприятия компании *Pepsi-Cola* с компаниями *General Bottlers* и *Rolling Meadows* с целью строительства завода по производству известного напитка в Польше. Проект оценивается в $250 млн.

Москва. Пытаясь выстоять в конкурентной борьбе на международных авиалиниях, АЭРОФЛОТ взял в аренду 2 аэробуса *BOEING 767*.

Москва. Здесь планируют ввести новые экспортные сертификаты на нефть, металлы и др. стратегическое сырье, а также создать специальные таможенные подразделения по контролю за вывозом капиталов.

ТОВАРНЫЙ РЫНОК

РОСТ ЦЕН НА ПЛАТИНУ И ПАЛЛАДИЙ

Лондон, 3 мая. После объявления результатов выборов в ЮАР мировая цена на платину поднялась до высочайшей за последние 9 месяцев отметки ($400 за унцию). Однако, по мнению биржевых специалистов, уже в ближайшее время следует ждать отката цены к прежним позициям, так как ажиотаж был создан искусственно японскими покупателями. Япония потребляет до 55%-платины, выбрасываемой на мировой рынок. ЮАР поставляет на мировой рынок до 75% от общего объема продаж платины. В отношении палладия, 75% которого производится в России, существует прогноз на устойчивое повышение мировой цены (ныне он продается по цене $139,75 за унцию).

РОСТ МИРОВОЙ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ

Лондон, 5 мая. На биржах Нью-Йорка и Лондона отмечается некоторое увеличение цены на нефть, что связывается прежде всего с повышением спроса на энергосырье в развитых индустриальных странах. Так, Международное энергетическое агентство сообщило, что во второй половине 1994г. в странах ЕС будет потребляться нефти на 200 тыс. баррелей в день больше, чем это предполагалось ранее. Уже в I кв. т.г. потребление нефти в развитых странах достигло максимального уровня за последние 15 лет. Кроме того, на рост мировой цены повлияло прекращение отгрузки нефти из Йемена, где внутриполитическая ситуация в настоящее время достигла критической отметки (Йемен производит 340 тыс. баррелей ежедневно). Ожидается незначительный рост мировых цен на нефть и в ближайшие недели.

ЦЕНА НА КОФЕ ДОСТИГЛА ПИКА ЗА ПОСЛЕДНИЕ 5 ЛЕТ

Лондон, 6 мая. В связи с продолжающимся сокращением поставок кофе на мировой рынок, цена на этот продукт в течение последней недели увеличилась на 15%, а за последние три месяца — на 60%. Сокращение поставок обусловлено как целенаправленной политикой экспортеров, так и снижением урожаев. Биржевые аналитики предсказывают развитие тенденции роста цены в обозримом будущем при некотором колебании в ближайшее время. Цена тонны кофе на 6 мая составляла $1810.

*(По сообщениям **REUTER**. Перевод с англ. БДГ)*

ХРОНИКА

ГЕРМАНИЯ: НА ПОРОГЕ НОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА?

Франкфурт, 2 мая. **Готовясь к осенним общенациональным выборам, правительство Германии, устами министра финансов Т.Вайгеля, заявило о том, что страна находится на пороге нового экономического чуда.**

Т.Вайгель сослался на следующие цифры. Объем ВНП, произведенного в Германии в 1994г., увеличится на 1,5% по сравнению с прошлым годом. Общие экономические показатели в Западной Германии в текущем году увеличатся на 1%, в Восточной — на 7,5%. К тому же возможные последствия нынешнего экономического спада, по словам министра, явно преувеличены. Так, во II кв. 1984г. объем производства в стране сократился примерно на такую же цифру, как и сегодня. В середине 70-х уровень безработицы был также близок к сегодняшнему. Т.Вайгель напомнил об успехах германских химических концернов — *Hoechst*, *Bayer* и *BASF*, увеличивших свои прибыли в I кв. с.г. соответственно на 16%, 18% и 47%. На 28% увеличилось число покупателей у фирмы *Mercedes*. Наращивают темпы производства ряд других фирм.

Оппоненты нынешнего правительственного курса сразу же охарактеризовали данное заявление как пропагандистское. Ссылаясь на независимые социологические и экономические службы, они предсказывают дальнейший рост числа безработных в Германии, которое уже в нынешнем году перевалит за 4 млн. (10% работоспособного населения). Кроме того, нынешнее правительство критикуется за то, что вместо проведения сложных инфраструктурных изменений в области экономики оно избрало простейший путь временной экономической стабилизации — снижение банковских процентных ставок.

ПАДЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА

Франкфурт, 4 мая. **Центральные банки Западной Европы, а также Японии и Канады во главе с Национальным банком США произвели коллективную интервенцию с целью приостановки падения курса USD по отношению к курсам основных европейских валют. Кроме того, Национальный банк США увеличил краткосрочные процентные ставки.**

Покупка долларов центробанками стран ЕС увенчалась успехом — соотношение USD к DM, выглядевшее в начале дня как 1:1,64 (самый низкий курс USD за последние 7 месяцев) изменилось в сторону укрепления позиций доллара (1:1,6645). В начале года это соотношение выглядело как 1:1,74. Стремительное падение курса USD объясняется прежде всего скромными итогами экономического развития США в I кв. 1994г. Кроме того, в последнее время представители Белого Дома неоднократно заявляли о желании видеть более сильную японскую иену с целью устранения торгового дисбаланса между Японией и США. Комментируя происходящее, президент Бундесбанка Г.Тийтмайер заявил, что падение курса USD невыгодно Германии: во-первых, ввиду дестабилизации положения на рынках ценных бумаг не только в Америке, но и в Европе; во-вторых, ввиду экспортной ориентированности немецкой экономики. В истории уже был прецедент, когда центробанки Европы организованно поднимали курс USD — в августе 1992г., когда USD соотносился с DM как 1:1,3860.

ЗАПАДНАЯ ЕВРОПА ГОТОВИТСЯ К ВВЕДЕНИЮ ЭКЮ

Страсбург, 4 мая. **В 15 наиболее читаемых журналах Европы опубликовано несколько образцов банкнот и монет будущей единой европейской валюты — экю.**

100 млн. читателей будут иметь возможность высказать свое мнение относительно 10 образцов банкнот и 9 образцов монет, на которых изображены сюжеты Микеланджело и Боттичелли, портреты исторических и мифологических героев и др. Окончательное слово в выборе внешнего вида банкнот будет принадлежать Европейскому финансовому институту — будущему центральному банку единой Европы. Экю будет введен в период 1997-1999гг.

*(По сообщениям **REUTER**. Перевод с англ. БДГ)*

УПРАВЛЕНИЕ АКЦИОНЕРНЫМ ОБЩЕСТВОМ

То, что Вам предстоит прочитать не является ни учебником по экономике «а ля рус», ни сборником советов по бизнесу «made in USA». Это, скорее, попытка объяснить термины прикладной экономики, экономики фирмы с точки зрения здравого смысла. Такой подход будет понятен тем, кто учился играть на гитаре «по аккордам», на фортепиано «по памяти», работать на компьютере «в приглядку». При таком подходе, назовем его утилитарным или прагматическим, нет необходимости знать устройство инструмента или принципы его функционирования. Разумеется, в некоторых случаях не обойтись без специальных знаний. Но!

- **нельзя объять необъятное;**
- **«узкий специалист подобен флюсу...»;**
- **лень — двигатель прогресса.**

Следовательно — не надо (и, добавим, вредно) уметь все делать самому. Надо уметь найти человека, который может делать нечто, недоступное тебе и создать вокруг него такие условия, чтобы он выполнил за тебя и для тебя эту работу.

Этот основной принцип управления должен знать каждый именующий себя, либо желающий стать директором. Тем не менее видеть за формой содержание и принимать решение на основании анализа самого предмета, а не представления о нем, каким бы рыночным такое суждение не казалось — далеко не самое плохое качество человека, зарабатывающего деньги благодаря способности ориентироваться в жуткой смеси, состоящей из людей, машин и денег, которая называется бизнесом. В качестве иллюстрации превосходства утилитарного подхода при подборе управленца над подходом узкопрофессиональным приведем популярную экономическую байку: Генри Форд долго искал человека на должность главного бухгалтера. Всем соискателям он предлагал решить одну и ту же задачу: продолжить логический ряд - О Д Т Ч П ...

Попробуйте и вы решить эту задачу. Если получится сразу, то читать дальше необязательно. Если же нет, то придется читать от корки до корки. Кстати, Форд нашел себе бухгалтера. Правда, через три года.

ЧАСТЬ 1. АДМИНИСТРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ. Вместо эпиграфа:

«Величайшее затруднение и зло, с которым приходится бороться при совместной работе большого числа людей, заключается в чрезмерной организации и проистекающей отсюда волоките. Нет более опасного призвания, чем «организационный гений». Он любит создавать чудовищные схемы, которые, подобно генеалогическому древу, представляют разветвления власти до ее последних элементов. Весь ствол дерева увешан красивыми круглыми ягодами, которые носят имена лиц или должностей. Каждый имеет свой титул и известные функции, строго ограниченные обьемом и сферой деятельности своей ягоды.

Но предприятие вовсе не машина. Оно представляет собой рабочее общение людей, задача которых работать, а не обмениваться письмами. Фордовские фабрики и предприятия не знают никакой организации, никаких постов с особыми обязанностями, никакой разработанной административной системы, очень мало титулов и никаких конференций.

Мы возлагаем на каждого целиком его ответственность. Название «директор» не официальный титул. Фабрика подчиняется уже несколько лет одному, единственному руководителю. Рядом с ним стоят два лица, которые никогда не получали какого-нибудь определенного круга деятельности, но взяли самостоятельно на себя заведование некоторыми отделениями. В их распоряжении находится штаб, человек шесть сотрудников, из которых никто не имеет определенных обязанностей. Они выбрали себе работу — круг их обязанностей не ограничен раз и навсегда. Они входят туда, где их вмешательство необходимо.

На первый взгляд, это сомнительно и отзывается случайностью, но это не так. Для группы людей, которые знают только одну цель — работать и творить, путь открывается сам собой. Они объединяются друг с другом не полномочиями, так как титулам не придают никакой цены...»

Генри Форд. «Моя жизнь, мои достижения»

Глава 1: WHAT IS IT? ЩО ЦЕ ЗА ТАКЕ?

Использование данного заголовка, по стилю не подходящего для серьезной работы, не случайно. Применение акционерной формы капитала в России, сводящееся к очередному перераспределению собственности иначе как жуткой смесью из западноевропейской респектабельности и малороссого пофигизма не назовешь. Кроме того, данное пособие, появившееся на свет в результате живого общения с российскими промышленниками должно сохранить разговорный язык, свойственный русскому человеку даже при обсуждении столь высокоученой темы.

Не претендуя на историческую достоверность, скажем, что одним из первых, если не самым первым акционерным обществом в России стала Российско-Американская Компания, основанная в 80 годах 18 века во времена императрицы Екатерины II. Методы ее создания в точности предвосхитили наше время. Группа каргопольских купцов, объединив свои капиталы, пригласила в число учредителей должностное лицо, в данном случае, саму императрицу. Благодаря столь высокому покровительству они получили доступ к государственным ресурсам: дешевым долгосрочным кредитам, государственным резервам и т.д. Данное обстоятельство позволило, несмотря на незначительный стартовый капитал саккумулировать в кратчайшие сроки в нужном месте достаточное для освоения Аляски количество ресурсов.

У купцов, также как и у наших предпринимателей не было возможности воспользоваться деньгами мелких держателей капитала, ввиду их малочисленности. Поэтому единственным способом для достижения своей цели они видели и продолжают видеть получение доступа к госрезервам, зачастую через скрытый или явный подкуп должностных лиц. Данное обстоятельство не является поводом для однозначно негативной оценки их поведения, поскольку зачастую ускоряет оборот капиталов. Российско-американская компания тому пример. Использование формы акционерного общества в данном случае является скорее предлогом, удобным антуражем для фиксации и придания необходимой законности подобного рода сделки.

Однако, при всем желании воспользоваться услугами государства или другого столь же богатого, но нерасторопного в делах родственника, сложно — ресурсов на всех не хватает, в особенности, когда государство начинает беднеть, а его поданные богатеют. Такого рода процессы прошли на Западе, идут они и у нас. Предприниматели, а, если точнее, предпринимательства, все чаще обращаются за финансовой поддержкой к населению.

Подробно работа акционерного капитала будет рассмотрена далее, а пока сформулируем логическую цепь, опытным путем выведенную каргопольскими и, независимо от них англицкими, а еще ранее древнеегипетскими и древнекитайскими предпринимателями при строительстве пирамид, великой китайской стены, торгового флота и освоения Аляски:

Для того чтобы построить что-либо большое, нужны большие деньги. Построенное должно стать собственностью тех, кто дал деньги, а не тех, кто строил. Иначе деньги добровольно не дадут. Только собрав в одном месте большие капиталы, можно купить и собрать в нужном месте рабочую силу, материалы и машины и построить нечто значительное, будь то завод, железная дорога или пароход.

Альтернативой такому (назовем его европейским или акционерным) подходу является принудительная концентрация ресурсов, осуществляемая, как правило, государством. Назовем такой подход азиатским или насильственным. С точки зрения быстроты он может дать сто очков вперед акционерному. Вспомним хотя бы фараонов, гордо отказавшихся от услуг своих капиталистов и методом кнута закончивших строительство пирамид в минимальные сроки. С точки же зрения издержек, возникающих в процессе концентрации ресурсов более медленный метод «коллективизации» капиталов безусловно предпочтителенее.

Внимание: Психологи обратили внимание, что при чтении одних и тех же слов, в первую очередь это касается терминов, восприятие людей основывается на общепринятых и, как правило, уже не несущих смысловой нагрузки стандартах. Например, слово «приватизация». Оно повторяется так часто, что помимо и вместо основного смысла «процедура оформления передачи права собственности от государства частным лицам», означает что угодно, например, «переход к рыночной экономике» или «замена директора предприятия». Имея отношение и к первой и ко второй проблеме, приватизация как термин означает все-таки первое понятие.

Дабы избежать подобного рода разночтений, постараемся по мере необходимости вводить расшифровку некоторых понятий, неоднозначное толкование которых может привести к различным выводам у применяющих их.

Акционерное общество *(в тексте далее «Общество», А/О) — организационно-правовая форма предпринимательства, основанного на обособлении капиталов от его владельцев.*

Основными внешними признаками являются: использование принципа «ограничения ответственности», долевое участие в прибыли и управленческом надзоре для владельцев капиталов.

Форма акционерного общества используется не для управления непосредственно производством или регулирования материальных или финансовых потоков, но для привлечения инвестиционных капиталов. В этом отличие понятия «акционерное общество» от понятия «предприятие».

Предприятие *— форма разделения труда машин и людей, основанная на концентрации в определенном месте и регулировании материальных, финансовых и трудовых ресурсов с целью создания добавочной стоимости или извлечения дополнительных выгод.*

Предприятие может существовать в любой организационно-правовой форме, носить ту одежду, которая в наибольшей степени соответствует характеру поставленных перед ним задач.

Форма акционерного общества используется в случае нехватки внутренних источников финансирования, а уже затем для структуризации отношений между собственниками. В последнем оно (общество) мало чем отличается от любых других предпринимательств, созданных на основе долевого участия. Связка «собственник-акция» действует гораздо сильнее чем «собственник-собственник».

Помимо всего прочего, форма акционерного общества отражает исторически сложившееся на Западе отношение между людьми по поводу собственности на средства производства.

1.1. СОБСТВЕННОСТЬ НА СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА: КТО С КЕМ ДОГОВАРИВАЕТСЯ?

Последнее обстоятельство постепенно становится тормозом развития производительных сил, поскольку отвлекает дополнительные капиталы из сферы производства на непроизводительное потребление. Однако, оно не может быть устранено насильственным путем, так как в этом случае социальные и политические издержки будут больше полученной экономической выгоды.

Появление рантье было неизбежной платой общества за возможность вхождения в индустриальную стадию ненасильственным образом, без экспроприации мелкого держателя капиталов со стороны государства. После создания промышленного потенциала, отношения по поводу производства продукта на машинной основе из отношений группы собственников по поводу принадлежащих им в долевой форме капиталов постепенно перемещаются в отношения между обособившимся к тому времени и постоянно нуждающимся в обновлении капиталом с одной стороны, и избыточным капиталом с другой.

Представителем первой стороны становятся активные предпринимательства. В гражданском праве они выступают, как правило, в качестве «юридических лиц» и — реже — в качестве «физических лиц». Это предпринимательства, фирмы, корпорации, отдельные предприниматели.

Представителем другой стороны являются финансовые доноры. Это, в основном, «физические лица» и те из «юридических лиц», которые создавались или постепенно переходили в форму так называемого «паразитического» капитала, недостаток которого свидетельствует о неразвитости финансовой сферы, а избыток — о приближении кризиса данной экономической системы. В первую очередь речь идет о домашних хозяйствах и банках. Активные предпринимательства также могут выступать в качестве финансовых доноров, финансируя другие активные предпринимательства через банки или оказанием коммерческого кредита.

Домашние хозяйства более склонны к накопительству, а инфляция заставляет их переводить средства из денежной формы либо в форму сокровищ (сюда же можно отнести землю и недвижимость), либо передавать их на определенных условиях через банки — посредством вкладов или напрямую — покупкой акций или долговых обязательств предприятия — активным предпринимательствам.

1.2. ПРИКЛЮЧЕНИЯ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

Схоластическое понимание данной проблемы привело в России к построению рыночной экономики с начала начал, то есть к воссозданию частной собственности на средства производства доиндустриального периода, посредством всем хорошо известной «приватизации».

Примечание: *все определения в работе даны автором*

Российский промышленный капитал советского периода был готов к полному обособлению от собственников, поскольку после отказа государства быть собственником (известный закон о государственном предприятии) таковых не осталось вообще. Разумеется, пользоваться термином общенародная собственность было бы некорректно. Появилась уникальная возможность ввести на переходный период понятие «собственность предприятия», то есть законодательно оформить существующий на тот момент «статус-кво».

Непривычное для Запада понятие «собственность фирмы на саму себя» описывает капитал, связанный со своими владельцами лишь опосредованно, через свою фиктивную форму в виде акции. Неприменение такого термина тамошними экономистами можно объяснить только традицией, требующей доведение действия института частной собственности до каждого конкретного лица.

Прекращение государственных централизованных капитальных вложений заставило бы предприятия самостоятельно выходить на рынок свободных капиталов, продавая в обмен на инвестиции по частям свою собственность. На языке рыночной экономики это можно было бы назвать распродажей акций, состоящих на балансе общества.

Таким образом стал бы формироваться (очень постепенно) первичный рынок ценных бумаг. При этом реальные инвестиции получали бы предприятия, более привлекательные для акционеров, в том числе высокотехнологичные.

К сожалению, данный вариант был сочтен властными структурами ересью, так как он не давал должного эффекта — разумеется, политического, а не экономического — в краткосрочной перспективе.

Тем не менее, жизнь заставляет вернуться именно к этому варианту. Ситуация, осложненная появлением псевдо-собственников, тем не менее, облегчается наличием инфляции, сводящей в стоимостном выражении на нет все усилия по скорейшей распродаже промышленного потенциала. Однако в любом случае необходима политическая воля руководства страны для признания бесперспективности политики по смене собственников и выдача индульгенции руководству предприятий, либо, в случае его некомпетентности, временному управляющему, назначенному государством, на право эмиссии ценных бумаг (скажем, в обьеме переоценки ОФ на определенную дату) без согласия уже существующих акционеров и размещение акций на рынках капиталов, в том числе и с привлечением предприятий, находящихся в полном или частичном владении государства и иностранных инвесторов. Рынок капиталов должен сам ответить на вопрос, какая часть промышленного капитала ему более интересна. Перекрестное владение акциями, возникающее при этом, не противоречит экономическим интересам народного хозяйства и лишь способствует возникновению финансово-промышленных групп.

Одновременно должен быть в достаточной мере урезан принцип ограничения ответственности. Наличие желания влиять на управление предприятием должно сопровождаться распространением ответственности по его долгам и на имущество инвестора. При желании получить ограничение ответственности в пределах вклада, инвестор не должен получать права голоса и может претендовать лишь на некоторый, фиксированный доход, зависящий только от достаточности прибыли для его выплаты.

Ущемление прав уже существующих собственников, безусловно, при таком варианте наличествует. Однако, если вспомнить, что их основная масса либо получила права собственника бесплатно (персонал предприятий), либо приобрела их за чеки, также выданные бесплатно (инвестиционные фонды и прочие покупатели на чековых аукционах), то для правительства подобная «ложь во спасение» вряд ли будет сопровождаться большим падением авторитета, чем любая из проводимых реформ денежного обращения.

1.3. БОГУ — БОГОВО, А КЕСАРЮ КЕСАРЕВО

Мы уже говорили о том, что было бы некорректно механически объединять понятия «акционерное общество» и «предприятие». Задача первого — привлечение и работа с привлеченными капиталами. Задача второго — управление материальными, финансовыми и трудовыми потоками в целях создания определенных материальных и нематериальных благ. Форма собственности для него стоит на втором плане. Обычно, в пределах одного А/О может находиться несколько предприятий, возможно, совершенно разнопрофильных. Вполне представима, скажем, и другая картина. Предприятие, неважно в какой оно организационно-правовой форме, покупает акции других предприятий, возможно даже своих же акционеров, создает дочерние фирмы. Оно осуществляет эти действия не потому что является или не является А/О, а поскольку имеет в гражданском праве статус «лица». Недооценка этого обстоятельства приводит к путанице зачастую вовсе не формального свойства.

Рассмотрим пример из области управления. Директор предприятия — а эта должность подразумевает административное начало — становится директором А/О. Он отовсюду слышит об изменении своего социального статуса в связи с этим и необходимости перехода к новым методам хозяйствования, основанным на финансовых рычагах. Поэтому он бросает производство на своих замов — таких же администраторов, как и он, только ниже классом и начинает делать деньги (make money). Данное решение неизбежно приводит к финансовым потерям для предприятия вследствие его (директора) невысокой компетентности в данном вопросе. Помимо так называемого бизнеса, он начинает уделять особое внимание поиску свободных инвестиций и работе с потенциальным инвестором. Задача достаточно частная, хотя и безусловно важная. Однако, поскольку директор А/О — есть высшее должностное лицо, то уступать пальму первенства в этом вопросе финансисту он не собирается.

Налицо потеря ориентации в пространстве управленца, которому никто не объяснил, что рынок не отменяет, а лишь видоизменяет и в чем-то усиливает административное начало в управлении производством и требует кардинально новых форм и дополнительных менеджеров при работе с привлеченными капиталами и организации финансов.

Если не заниматься работой с инвесторами, то весь процесс перелицовки государственного предприятия в А/О может сойти на нет или даст только отрицательный эффект, расслоив некогда социально однородное общество. Единственным достижением приватизации в таком случае станет необходимость для директора общаться с докучливыми собственниками, свалившимися ему на голову по поводу дивидендов. Даже если не брать в расчет мелких собственников, то из 100 обладателей крупных пакетов акций вряд ли найдется хотя бы один, заседающий в Совете Директоров и при этом позитивно влияющий на управление производством. Тех же, кто вложит свои деньги в обновление доставшегося им при распродаже государственного имущества можно будет сосчитать по пальцам.

Кстати, одним из наиболее распространенных заблуждений является представление об инвесторе как источнике дополнительных денежных вливаний в общество, своего рода принужденном спонсоре. Как источник капитала он уже отыграл свою роль, став инвестором. Дополнительные капиталы он может дать не в силу того, что он инвестор, а в случае, если для него будут видны дополнительные, хорошо просчитываемые выгоды.

Предприятие, став акционерным обществом, вынуждено решать логическую головоломку следующего рода:

- форма А/О применяется для работы с внешними инвесторами в случае недостатка основного капитала;
- уже существующие у предприятия собственники не позволят размывать уставный капитал, поскольку наряду с притоком дополнительной наличности происходит падение их доли в активах и доходности на вложенный капитал.

Ошибка: Каждый следующий выпуск акций должен производиться не по их номинальной, но по рыночной или балансовой стоимости, дабы не ущемлять права уже существующих акционеров, увеличить капитал общества за счет учредительской прибыли и облегчить конфликты между администрацией и «старыми» акционерами по поводу уменьшения роли последних. Российские эмитенты совершенно не принимают во внимание это обстоятельство, полагая, впрочем справедливо, что если уж их акции не берут по номиналу, то продавать их по с каждым разом по более высокой стоимости нет смысла. На самом деле механизм реализации акций по постоянно растущим ценам существует. Мы остановимся на нем позднее.

Совет: Возможным выходом из положения выглядел бы вариант, при котором предприятия любой формы собственности или находящиеся на любой стадии приватизации создавали бы дочерние фирмы, ставящие своей задачей распродажу собственных акций и дальнейшее инвестирование собранных таким образом средств в инвестиционные программы предприятия-матки. Такая форма позволила бы в максимально короткие сроки приступить к обновлению основных фондов, не дожидаясь формального завершения приватизации и не добиваясь согласия акционеров на дополнительную эмиссию акций, подрывающую их позиции.

Андрей ЗОТИКОВ, Финансовая Компания «Народный Капитал»

(Продолжение в следующем номере)

МИРОВОЙ ТОВАРНЫЙ РЫНОК

Цены фьючерсов на май-октябрь 1994г.

Товар	Май	Июнь	Июль	Август	Сент.	Окт.
Золото COMEX, $/тр.унц.	373,6	374,7	376,0	377,4	-	380,4
Платина NYMEX, $/тр.унц.	-	-	389,4	-	-	391,4
Палладий NYMEX, $/тр.унц.	-	138,25	-	-	138,00	-
Серебро COMEX, ц./тр.унц.	510,7	512,1	514,7	-	519,2	-
Нефть-сырец NYMEX, $/барр.	-	17,13	16,87	16,77	16,70	16,57
Нефть-сырец IPE, $/барр.	-	15,68	15,54	15,41	15,53	15,52
Печное топливо NYMEX, ц./US галл.	-	47,10	47,45	48,15	49,30	49,90
Газойль IPE, $/т	149,50	149,50	150,50	152,00	153,75	156,50
Неэтилир. бензин NYMEX, ц./US галл.	-	49,50	49,90	50,00	49,55	48,10
Сахар белый LCE, $/т	-	-	-	331,80	-	313,10
Сахар «11» CSCE, ц./фунт	-	-	11,82	-	-	11,65
Кофе LCE, $/т	1770	-	1698	-	1671	-
Кофе «С» CSCE, ц./фунт	100,20	-	99,85	-	99,70	-
Какао LCE, ф.ст./т	858	-	886	-	903	-
Какао CSCE, $/т	1148	-	1176	-	1200	-
Пшеница LCE, ф.ст./т	117,20	117,20	-	-	98,25	-
Пшеница CBT, ц./60-фунт. бушель	326/2	-	330/2	-	333/2	-
Кукуруза CBT, ц./56-фунт. бушель	256/4	-	258/2	-	250/2	-
Ячмень LCE, ф.ст./т	110,00	-	-	-	97,10	-
Соя CBT, ц./60-фунт. бушель	658/0	-	657/0	651/6	630/6	-
Соевое масло CBT, ц./фунт	28,14	-	28,05	27,72	27,14	26,16
Картофель LCE, ф.ст./т	-	262,5	-	-	-	-
Апельс. сок NYCE, ц./фунт	102,20	-	104,60	-	107,20	-
Хлопок NYCE, ц./фунт	85,00	-	83,17		-	76,17
КРС, жив. вес CME, ц./фунт	-	68,975	-	68,350	-	70,850
Свиные туши CME, ц./фунт	45,100	-	45,550	43,900	-	-

ЛОНДОНСКАЯ БИРЖА МЕТАЛЛОВ

	каш/3 мес.
Алюминий	1302-3/1327-8 $/т
Медь	1963-4/1974,5-5 $/т
Свинец	463-4/478-8,5 $/т
Никель	5630-40/5700-10 $/т
Олово	5430-40/5495-500 $/т
Цинк	950,5-1,5/970-2 $/т

(Источник: Financial Times, 06.05.94)

Лондон. Цены на нефть сырец (долл./баррель)

	02.05	03.05	04.05	05.05
Dated Brent	16,35	15,92	15,65	15,95
London IPE Brent (июнь)	-	15,54	15,48	15,69
New York Light Crude (июнь)	17,16	16,89	16,86	17,08

*(По сообщениям **REUTER**)*

МИРОВЫЕ ФИНАНСЫ. ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Лондон. Курсы покупки/продажи ведущих мировых валют и золота на Лондонской валютной бирже. (Курсы обмена для туристов не совпадают с приведенными).

	03.05	04.05	05.05	06.05
$1.00	1,3806/16	1,3860/70	1,3864/74	1,3818/28 кан.дол.
	1,6476/86	1,6486/96	1,6662/72	1,6692/02 нем.марка
	1,8505/12	1,8506/16	1,8720/30	1,8744/54 голл.гульд.
	1,4032/42	1,4036/46	1,4158/68	1,4206/16 шв.франк
	33,91/95	33,92/96	34,29/33	34,37/41 бельг.фр.
	5,6440/90	5,6460/10	5,7150/00	5,7190/40 фр.франк
	1585,2/6,7	1590,0/1,5	1615,2/6,7	1603,0/4,5 ит.лира
	101,28/38	101,30/40	102,70/80	102,82/92 яп.иена
	7,6300/00	7,6200/00	7,7350/50	7,7125/25 швед.кр.
	7,1480/30	7,1550/00	7,2410/60	7,2420/70 норв.кр.
	6,4580/30	6,4500/50	6,5230/80	6,5290/40 дат.крона
Фунт стерл.	$1,5092/02	1,5062/72	1,4974/84	1,4950/60
Золото (за унц.)	$375,70/376,20	374,40/374,80	375,10/375,60	372,25/372,75

Обменные курсы, золото (закрытие, **Лондон**)

	02.05	03.05	04.05	05.05
Доллар/марка	1,6490	1,6457	1,6625	1,6651
Доллар/иена	101,73	101,31	102,13	102,65
Фунт стерл./доллар	1,5185	1,5091	1,4975	1,4985
Золото ($ за унцию)	376,65	375,45	375,15	374,65

Индексы на ведущих фондовых биржах на 16-00 GMT

	02.05	03.05	04.05	05.05
New York Dow Jones	3682,58	3696,86	3701,02	3699,54
London FTSE-100 index	выходн.	3100,0	3070,5	3106,0
Nikkei average	19570,21	выходн.	выходн.	выходн.
Frankfurt DAX-30 index	2268,65	2252,29	2249,02	2235,84
Paris CAC-40 general index	2186,23	2178,99	2141,57	2162,62
Sydney Australian All-Ordinaries index	2047,9	2044,2	2018,4	1988,1
Hong Kong Hang Seng index	8799,70	8679,13	8369,44	8412,88

*(По сообщениям **REUTER**)*

Nestle: прибыль растет

Чистая прибыль торговой группы Nestle в 1993 году составила 2,887 млрд. швейцарских франков (около 11.7 млрд. французских) за счет 7%-го подъема товарооборота.

Данный рост объясняется прежде всего приложенными усилиями, рационализацией и сокращением расходов. 5%-е положительное сальдо остается стабильным по отношению к предыдущему году, тогда как текущие платежи составили 4,967 млрд. швейцарских франков (+6,3%). Это поспособствовало и сокращению задолженности группы до 8 млрд., по сравнению с 9,9 млрд. в 1992 году.

Хищения из бюджета Европейского сообщества

Случаи хищения из бюджета ЕС участились в 1993 году, достигнув суммы в 394,2 млн. экю (1 экю = 6,6 франков), против 269 млн. в 1992г.

Только по средствам, выделявшимся на поддержку сельского хозяйства, зарегистрировано 1.298 случаев хищения на общую сумму в 248,3 млн. экю (1.028 случаев на сумму 117,8 млн. экю в 1992г).

Общая же сумма бюджета ЕС на 1993 год составляла 73,4 млрд. экю, половина которой отводилась на нужды сельского хозяйства.

*(По материалам **«Le Fig-Eco»**. Перевод с фр. БДГ).*

ВАШ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

Предложения продукции компаний США

Фильтр для очистки воды — Water Bright — использует высококачественные вещества для механической и химической очистки воды. Отделка из нержавеющей стали сохраняет зеркальный блеск до 6 лет. Улучшает качество воды, снижает количество загрязняющих веществ, обеспечивает необходимый экономичный напор при помощи контрольного клапана. Приглашаются торговые агенты и дистрибуторы, имеющие склады.

Контакт: Pedro Gomez, Pres., PG&E Distributors, Inc., Dept. CN, 26306 Aldine Westfield, Spring, Texas 77373 U.S.A. Tel: (713) 353-6162 Fax: (713) 288-7660

Система для очистки воды — Reverse Osmosis: Ultrefiner 9596N — удаляет нитраты, мышьяк, свинец, ртуть, хлор и другие вредные вещества. Устанавливается под раковиной. Патентованную конструкцию легко устанавливать, обслуживать и обеспечивать содежржание системы. Объем резервуара — 7,6 л, вес — 16,3 кг, производительность системы — 83,28 л/день, габариты — 40,64x12,7x30,48 см. Приглашаются дистрибуторы.

Контакт: Bob Ruhstorfer, National / International Sales, Rain-Soft Water Conditioning Co., Dept. CN, 2080 East Lunt Ave., Elk Grove Village, Illinois 60007 U.S.A. Tel: (708) 437-9400 Fax: (708) 437-1594

Фильтр для очистки воды — AQUASPACESAVER} — использует запатентованную NASA технологию для обеспечения устранения химических веществ (включая свинец) и улучшения вкусовых свойств воды с сохранением в ней полезных минеральных веществ. Горизонтальная конструкция размером 5x16x41 см позволяет размещать фильтр так, чтобы он не мешал пользователям. Приглашаются дистрибуторы.

Контакт: Mike Pedersen, Export Mgr., Western Water Intl., Inc., Dept. CN, 7715 Penn Belt Dr., Forestville, Maryland 20747 U.S.A. Tel: (301) 568-0200 Fax: (301) 736-3089

Нержавеющий насос — центрифуга — Sequence 3000 — применяется в оборудовании для контроля качества воды, в лазерных охладителях, фильтровальном оборудовании, при подаче питьевой воды и т.п. Используется для подачи на высоту до 32 м и для средних потоков до 200 л/мин. Имеет патентованную изоляцию IMPENATRA) металлических частей от агрессивных жидкостей, напр., кислот. Приглашаются дистрибуторы.

Контакт: Gene Ashe, Intl. Sales Mgr., Multi-Duti Mfg., Inc (MDM), Dept. CN, 19151 Strawberry Ln., Monument, Colorado 80132 U.S.A. Tel: (719) 481-9593 Fax: (719) 481-9804

Пылеуловитель — Dust/Fighter 95 — работает на принципе статистического электричества и используется как в служебных, так и в жилых помещениях с системами кондиционирования и подогрева воздуха. Замещает сменные фильтры, улучшает качество воздуха, снижает количество в нем аллергенов. Приглашаются торговые агенты, дистрибуторы, френчайзеры.

Контакт: Gregg Barnett, Mktg. Mgr., Dust Free, Inc., Dept. CN, P.O.Box 519, Royse City, Texas 75189-0519 U.S.A. Tel: (214) 635-9565 Fax: (214) 635-7972

Компактное устройство для очистки воды — Aquabase RD Water Purifier — используется в домашних условиях и на предприятиях. Работает с применением активированного угля, осадочных фильтров, мембран. Устраняет растворенные и взвешенные частицы, запахи и вкус. Габариты — 15x30x38 см. Приглашаются дистрибуторы.

Контакт: Anita Hayek, Export Mgr., Aquabase, Dept. CN, 26941 Cabot Rd., Ste. 135, Laguna Hills, California 92653 U.S.A. Tel: (714) 582-2067 Fax: (714) 582-2230

Устройство для очистки водопроводной воды — WCS-1CTR Ultraviolet Water Purification Device — уничтожает вирусы, бактерии и очищает воду. Производительность — 3,7 л/мин., легко устанавливается и обслуживается. Предоставляются скидки в зависимости от количества. Приглашаются торговые агенты, дистрибуторы, розничные торговцы.

Контакт: Mr. Tony Sirgo, Pres., Water Conditioning Systems, Inc., Dept. CN, 1503 Brandi Ln., Round Rock, Texas 78681 U.S.A. Tel: (512) 255-7855 Fax: (512) 255-9528

Добавка в автомобильное топливо — AirClean 2000 — снижает вредные выбросы в атмосферу. Может быть использована как на нефтеперерабатывающих заводах, так и отдельными автовладельцами. Высокоэффективна при небольших концентрациях, как утверждает фирма-производитель. Может поставляться как в больших емкостях — для нефтеперерабатывающих заводов, так и в расфасованном виде — для конечных потребителей.

Контакт: Mr. Terrance Tschatschula, Intl. Dir., Advanced Fuel Development Technology, Dept, Dept. CN, 9504 Golden Hills, Austin, Texas 78759 U.S.A. Tel: (512) 346-6069 Fax: (512) 346-6152

Устройство для восстановления видеопленки Betacam — Tape Check Proline 4100 Betacam Videotape Recycling and Rejuvination System — определяет и устраняет повреждения. Высокое быстродействие, различные модели.

Контакт: Thomas W. Boyle, Vice Pres. Export Sales, RTI-Research Technology International, Dept. CN, 4700 West Chase, Linkolnwood, Illinois 60646-1689 U.S.A. Tel: (708)677-3000 Fax: (708) 677-1311

Консолидированное телекоммуникационное устройство — Sidereal 2000 — обеспечивает автоматичский код скорости, конверсию протокола и формата между портами, соединяет несовместимые сети, терминалы и персональные компьютеры. Спецификация включает: протоклы (x.25, x.400, TTY, Telex, DDD, FAX, BSC), различные скорости (50-56 kb/sec), форматы сообщений: AFTN, IATA, ICAO и различные E-mail. Приглашаются торговые агенты, дистрибуторы.

Контакт: Mel Hall, Pres., Sidereal Corporation, Dept. CN, 7426 Alban Station Blvd., Ste. A-104, Springfield, Virginia 22150 Tel: (703) 912-6200 Fax: (703) 912-6204

Экранирующее устройство — Antenna Guard — для защиты от радиационного излучения пользователей сотовых телефонов. Устройство надевается на основание антенны, легко устанавливается и защищает от 85% излучения. Приглашаются импортеры и дистрибуторы.

Контакт: Miles M. Hamano, Pres., RD&L Unique Products, Dept. CN, P.O. Box 11809, Honolulu, Hawaii 96828 U.S.A. Tel./Fax: (808) 833-3193

Высокоэффективные инсектициды — Insecticides — безопасны для детей и домашних животных, тщательно проверены правительственными органами и университетами. Применяются в домах, садах, при производстве и хранении с/х продукции. Противостоят вырабатыванию иммунитета у насекомых. Поставляются расфасованными — от 142-граммовых бутылочек до 22,5-килограммовых мешков. Приглашаются дистрибуторы.

Контакт: Robert Pierrot, Exec. Vice Pres., Organic Plus Inc., Dept. CN, 108 Dale SE., Albuquerque, New Mexico 87105 U.S.A. Tel: (505) 877-7888 Fax: (505) 873-9596

Воздухокондиционеры — Whisper Air — производятся различных моделей, встроенные в окна и находящиеся отдельно. Цена — от $399. Приглашаются партнеры для производства данной продукции на месте. Заинтересованные компании должны иметь начальный капитал около $50000 и опыт маркетинга.

Контакт: Pat Irani, Pres., Envirogard Industries, Dept. CN, 2401 Fountainview, #625, Houston, Texas 77057 U.S.A. Tel: (713) 787-6600 Fax: (713) 561-6419

Многофункциональное масло с присадкой — Tufoil} for Engines — оптимальным образом снижает трение, нагревание, отходы, утверждает фирма-производитель. Уменьшает потребление топлива (в т.ч. дизельного). Используется для уменьшения трения в насосах, высокоскоростном ротационном оборудовании, гидравлических системах, металлоштамповке, глубокой вытяжке. Приглашаются дистрибуторы и торговые агенты.

Контакт: Robert Heffley, Dir. of Intl. Sales, Fluoramics Inc., Dept. CN, 18 Industrial Ave., Mahwah, New Jersey 07430 U.S.A. Tel: (201) 825-8110 Fax: (201) 825-7035

Автополировка — Diamond Shield Polish — не содержит воска, легко наносится и при желании снимается. Эффект сохраняется до 1 года. Расфасована в бутыли по 226 г. Приглашаются дистрибуторы.

Контакт: Rick Barra, Pres., Barra Chemical Corporation, Dept. CN, 2501 West Behrend Dr., Ste. 49, Phoenix, Arizona 85027 U.S.A. Tel: (602) 492-0227 Fax: (602) 492-0230

Автомобили — All-Terrain Vehicles — представляют собой шестиколесные вездеходы-амфибии. Предназначены для езды по бездорожью, используются нефтяными, строительными компаниями, изготавливаются в двух- и четырехместном вариантах. ИИспользуются также охотниками и рыбаками. Скорость передвижения по воде — 10 км/час, по суше — 40 км/час. Длина — 218 и 244 см. Цена — от $3705. Приглашаются дистрибуторы.

Контакт: J. Wallach, Pres., Recreatives Industries, Inc., Dept. CN, 60 Depot St., Buffalo, New York 14206 U.S.A. Tel: (716) 855-2226 Fax: (716) 855-1094

Тестер модулей электронного зажигания — Electronic Ignition Module Tester — используется в магазинах автозапчастей и автомобильными дилерами. Проверка производится в течение нескольких секунд, не требует специального обучения. Приглашаются дистрибуторы и торговые представители.

Контакт: Tracey Drennan, Export Sales, Innova Electronics Corp., Dept. CN, 17287 Mt. Herrmann St., Fountain Valley, California 92708 U.S.A. Tel: (714) 241-3992 Fax: (714) 432-7511

Сборные жилые дома из заготовок — PREFAB Housing — поставляются различной планировки и отделки, от 1 до 3 этажей, в вариантах «под ключ». В зависимости от модели строятся в течение от 2 до 4 дней. Сантехническое и электрооборудование входит в комплект поставки. Материалы, из которых изготавливаются дома, заказываются в зависимости от климата. Общая площадь — 88 — 200 кв.м, возможны варианты с 1, 2, 3 спальнями. Приглашаются торговые агенты и дистрибуторы.

Контакт: Warren Hauck, Pres., International Mfg. Services Inc., Dept. CN, 417-419 Findlay St., Cincinnati, Ohio 45214 U.S.A. Tel./Fax: (513) 421-6713

(Источник: Commercial News USA. Материалы предоставлены коммерческим отделом Посольства США в РБ)

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ФИРМ

EXPORT IMPORT BULGARIA CANADA, болгарско-канадское агентство, оказывает содействие торговле изделиями и услугами между Восточной Европой и Северной Америкой, ищет компании, заинтересованные в создании закусочных типа «Фаст Фуд» и по розничной продаже пиццы.

Адрес: 420 Gilmour st. Suite 807 K2 P OR9, Ottawa, Ontario, Canada; Тел/факс: (613) 234-3757

BAREN BATTERIE GMBH (Австрия) предлагает аккумуляторные батареи любых типов.

Адрес: A-9181 Feistritz I.R. Austria; Тел.: (0)4228 2036, Факс.: (0)4228 2915

MARK HINTZ ZWECKGEBUNDENE WOHNKULTUR (Германия) ищем продавцов говядины и свинины для производства мясных продуктов.

Адрес: Bahnhofstrasse 12 - 25557 Hademarschen; Тел/факс.: 49-4872493

BELDIS (Бельгия) предлагает транспортабельное оборудование с программным управлением для производства кирпича

Адрес: Kortrijkstraat 6, pb 42 - 8700 TIELT (Belgium); Тел.: (32) 51407701, (32) 51407637, Факс: (32) 51407560

RUTHIN SCHOOL (Великобритания) ищет фирму или частного предпринимателя, которые представляли бы интересы школы и занялись поиском желающих в ней обучаться

Адрес: Ruthin, Clwyd, North Wales, United Kingdom, LL15 1EE; Тел.: 0824 702543; Факс: 0824 707141

EUROPE-BRUSSELS-AFRICA (Бельгия) импортирует этиловый спирт, древесину, заинтересована в сотрудничестве с производителями текстильной продукции, ламп, автобусов, ищет компании, имеющие возможности осуществлять регулярные поездки в Бельгию.

Адрес: E.B.A. J.B.Nowelei 5 B-1800 Vilvoorde; Тел/факс: 0032 22532363, Факс: 0032 56604086

ВОСТОЧНОГЕРМАНСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПАСАЮТСЯ ПЕРЕСМОТРА ПРОЕКТА «ГЕРМЕС»

Правительство ФРГ намерено к 1 июля 1994 года пересмотреть порядок предоставления гарантий под кредиты на экспортную продукцию: страхование проектов, предусматривающих высокий уровень риска, обойдется дороже; гарантии под те, что понадежнее, будут стоить дешевле.

Речь идет о практике, распространенной в межгосударственных экономических отношениях, когда страховой взнос составляет в среднем 15 проц. от общей стоимости того или иного проекта. Согласно данным Министерства экономики ФРГ, в 1993г из бюджета было выплачено компенсаций по линии «Гермес» (по гарантиям под экспортные поставки восточногерманских предприятий) 5,1 млрд. марок. 4,5 млрд. из этой суммы пришлось на неплатежи со стороны государств СНГ. Предоставление гарантий по линии «Гермес» осуществляется на льготных условиях: без первоначального страхового взноса и с началом выплаты по кредитам лишь через три года с момента их получения.

О том, какое значение имеют для восточногерманской экономики связи со странами СНГ, свидетельствует пример компании *Deutsche Waggonbau AG (DWA)*, Берлин. Совет директоров требует от правительства продления льготных условий кредитования экспортных поставок на весь 1994 год. Общая стоимость этих поставок -- 555 млн. марок. Гарантии же правительства получены пока лишь под 98 млн. Если оставшаяся сумма не будет застрахована, российская сторона, к примеру, должна будет заплатить по новым правилам страховой взнос под сделанные ею заказы в размере 83 млн. марок. Однако россияне не собираются этого делать. Они пригрозили аннулировать сделку вообще, поскольку при ее заключении в марте прошлого года еще действовали упомянутые льготные условия. Отметим, что около 50% готовой продукции *DWA* поступает в страны СНГ.

*(Источник: газета **«Die Welt»**)*

УКРАИНА. ДОКУМЕНТ

О НАЛОГЕ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ И АКЦИЗНОМ СБОРЕ НА ИМПОРТНЫЕ ТОВАРЫ

(Письмо Министерства финансов Украины N10-330 от 01.03.94г.)

В соответствии с Законом Украины «О Государственном бюджете Украины на 1994 год», статьей 28 которого предусмотрены существенные изменения в налогообложении импортных товаров налогом на добавленную стоимость и акцизным сбором, Министерство финансов Украины сообщает:

1. Экспорт товаров (работ, услуг), включая бартерные (товарообменные) операции, за пределы таможенных границ Украины освобождается от налога на добавленную стоимость.

2. Вводится взимание таможенными органами Украины по ввезенным субъектами предпринимательской деятельности и другими юридическими лицами из-за пределов таможенных границ Украины товарам (продукции), независимо от сроков составления контрактов, их оценки и характера осуществления импорта (товарообменные операции или с расчетами в валюте, непосредственно ими или через посредника) налога на добавленную стоимость по ставке 28 процентов и акцизного сбора по подакцизным товарам в соответствии с действующими ставками одновременно со взиманием таможенных сборов и таможенной пошлины во время разтаможивания товаров на момент подачи грузовой таможенной декларации.

В случае ввоза на территорию Украины импортных товаров, включая имущество, ввозимое на Украину как взнос иностранного инвестора в уставный фонд предприятия с иностранными инвестициями международными объединениями, включая международные неправительственные организации, иностранными юридическими лицами и гражданами, от своего имени осуществляющими производственную или другую предпринимательскую деятельность на территории Украины, налог на добавленную стоимость и акцизный сбор уплачивается этими нерезидентами, а в случае отсутствия у них расчетных счетов в учреждениях банков Украины и их постоянных представительств на Украине, уплата налогов проводится покупателями (заказчиками, получателями) товаров, а с согласия поставщика (иностранного юридического лица) и соответствующей гарантией заказчика (покупателя) — предприятием (иностранным юридическим лицом), которое поставляло эти товары, если указанное предприятие взято на учет государственной налоговой инспекцией по месту нахождения покупателя как плательщика налога на добавленную стоимость (при наличии копий соответствующих документов).

При этом налогообложению подлежат импортные товары (продукция), которые ввезены как для собственных, так и производственных нужд, для реализации в свободном обращении, импортированные временно (если другое не предусмотрено международными конвенциями и соглашениями), а также товары, которые ввезены на правах комиссий и реэкспортированы.

Налог на добавленную стоимость, фактически начисленный и уплаченный в бюджет по импортным сырью, материалам, топливу, комплектующим, стоимость которых относится на расходы производства и обращения, за приобретенные и введенные в эксплуатацию основные производственные импортные фонды, включая имущество производственного назначения, которое ввезено на Украину как взнос иностранного инвестора в уставный фонд предприятия с иностранными инвестициями, относится на расчеты с бюджетом в установленном порядке.

Основанием для возмещения налога является грузовая таможенная декларация.

Взимание налога на добавленную стоимость по импортному давальческому сырью производится таможенными органами в том же порядке, который установлен для взимания пошлины и таможенных сборов Декретом Кабинета Министров Украины от 17.05.93г. N52-93 «Об операциях с давальческим сырьем во внешнеэкономических отношениях».

3. Не подлежат налогообложению:

а) импортные товары (продукция), которые провозятся по территории Украины транзитом;

б) товары, которые возвращаются на Украину, как ранее вывезенные за границу на условиях временного вывоза;

в) товары (продукция), которые согласно пунктам «б», «в», «и», «і», «о», «т» пункта 1 статьи 5 Декрета Кабинета Министров Украины от 26.12.92г. N14-92 «О налоге на добавленную стоимость» освобождены от обложения налогом на добавленную стоимость (льгота предоставляется в части лишь налога на добавленную стоимость);

г) импортные товары, которые будут использованы предприятиями-производителями как сырье для производства других подакцизных товаров (например, виноматериалы для производства вина, кожа для производства одежды и другое).

Эта льгота предоставляется только по акцизному сбору предприятиям-производителям при обязательном наличии справки из налоговой инспекции по месту своего нахождения, один экземпляр которой оставляется предприятием-производителем таможенному органу, а второй экземпляр — прилагается к расшифровкам сумм не облагаемых налогом оборотов налоговой декларации.

4. Объектом налогообложения ввезенных на территорию Украины товаров (продукции) является их таможенная стоимость (включая расходы по страхованию, фрахту), перечисленная по курсу Национального банка Украины в день подачи декларации с учетом фактически уплаченных сумм таможенных сборов и пошлины (а по подакцизным товарам — с учетом и сумм акцизного сбора).

Основанием для уплаты налогов является грузовая таможенная декларация, в которой отдельными строками должны указываться суммы налога на добавленную стоимость и акцизного сбора.

5. Налог на добавленную стоимость и акцизный сбор зачисляются учреждениями банков соответственно на раздел 3 и раздел 4 бюджетной классификации доходов и расходов Государственного бюджета Украины и местных бюджетов по месту нахождения плательщика в соотношениях, установленных Верховным Советом Украины.

6. Фактически начисленные на момент подачи таможенной декларации суммы налога на добавленную стоимость и акцизного сбора по импортным товарам плательщиками в обязательном порядке включаются в ежемесячные налоговые декларации, которые подаются налоговым органам.

7. Указанный в этом письме порядок взимания налогов распространяется на все товары (продукцию), которые пересекли таможенные границы Украины, начиная с 18 февраля 1994 года.

При этом по импортным товарам, ввезенным на территорию Украины после 18.02.94г. (но не ранее 12.05.92г.) в соответствии с которыми по состоянию на 18.02.94г. был осуществлен экспорт товаров (работ, услуг) на всю сумму контракта или частично, налог на добавленную стоимость таможенными органами и соответствующих осуществленного экспорта объемов (в стоимости контракта) импортных товаров (продукции) взимается в виде разницы между фактически исчисленным налогом на добавленную стоимость, исходя из таможенной с учетом таможенных сборов и пошлины стоимости импортных товаров, и налогом, фактически уплаченным в бюджет при экспорте товаров (работ, услуг) по указанным контрактам (в грузовой таможенной декларации также отображаются эти суммы и разница налога на добавленную стоимость)..

Зачисление фактически уплаченного налога на добавленную стоимость по экспорту товаров (работ, услуг) при бартерных операциях таможенными органами производится только при условии обязательной подачи субъектами предпринимательской деятельности вместе с грузовой таможенной декларацией копии соответствующих контрактов, деклараций на полный или частичный экспорт по бартерным операциям, копий платежных документов об уплате налога на добавленную стоимость при вывозе товаров (работ, услуг) и справки налоговой инспекции по месту своего нахождения о том, что указанная сумма налога зачислена в соответствующие бюджеты.

П.К.ГЕРМАНЧУК, первый заместитель министра финансов

РОССИЯ

РЕЗЕРВЫ ИСЧЕРПАНЫ

Крупнейшему российскому предприятию — производителю легковых автомобилей ВАЗ грозит банкротство без иностранных капиталовложений. АвтоВАЗ, как и другие автомобильные предприятия бывшего Советского Союза, борется за выживание.

Когда в апреле 1970 года с главного конвейера предприятия длиной в 1,8 км сошли первые «Жигули», технологический процесс отвечал самым высоким стандартам. На Западе сконструированные фирмой *Fiat* автомобили продавались под торговой маркой «Лада» по бросовым ценам. Тем не менее общий объем продажи вплоть до начала 90-х годов составлял около 300 тыс. автомобилей в год.

В настоящее время на Западе фактически никто не желает покупать этот безнадежно устаревший автомобиль. В самой же России его цена для нормального смертного непостижима. Как следствие, в прошлом году производство на АвтоВАЗе сократилось на 8%, а четыре недели в начале этого года предприятие вообще простаивало.

Рынок в России необъятен только на бумаге. Уровень годового производства автомобилей в стране способен обеспечить полное обновление нынешнешго парка легковых машин — 15 млн. штук — лишь через 17 лет. В Германии для этого нужно только 10 лет. Однако покупательная способность россиян крайне низка. Например, тот же рабочий тольятинского автопредприятия должен собрать три годовые зарплаты, чтобы приобрести автомобиль.

Вывоз автомобилей в другие республики бывшего Советского Союза, которые раньше забирали из Тольятти до 200 тыс. «Жигулей» ежегодно, фактически полностью прекратился. Если к тому же придется уйти из Латинской Америки и Европы, это будет для АвтоВАЗа полной катастрофой. Так, например, фирма *Deutsche LADA Automobil GmBH* сократила в прошлом году сбыт до 15 тыс. автомобилей. И это при условии, что в ФРГ производится их серьезная и дорогостоящая доработка: устанавливается новый стартер, рулевое колесо и т.д. В Великобритании продано всего лишь 11 тыс. «Лад» вместо 28 тыс. за год до того.

В этих условиях АвтоВАЗу остается лишь одно — «бегство вперед»: кардинальное улучшение качества автомобиля при одновременной жесткой рационализации производства. Чтобы удержаться на международном рынке, необходимо по меньшей мере каждые пять-шесть лет выпускать новую модель.

6 тыс. конструкторов предприятия уже создали новый автомобиль, представляющий собой смесь нового *VW Passat* и древнего *Citroen*. Уже закуплено и стоит во дворе предприятия необходимое для его производства оборудование. Однако для запуска автомобиля в серию нет денег. И хотя за прошедшие 23 года предприятие заработало для государственной казны, по некоторым данным, более 40 млрд. долларов, его валютные запасы в настоящее время иссякли. Приватизированному АвтоВАЗу с каждого рубля прибыли остается ныне лишь 18 копеек — это явно недостаточно, чтобы собрать 2 млрд. долларов на производство новой модели.

Единственный выход из сложившейся ситуации, по мнению руководства концерна АвтоВАЗ, — это иностранные капиталовложения. Поэтому уже в прошлом году была заключена сделка с компанией *General Motors* по поводу совместного производства двигателей. АвтоВАЗ намерен также заинтересовать дочернее предприятие *GM* — фирму *Opel* для совместного строительства в Тольятти нового завода, который бы выпускал ежегодно до 300 тыс. автомобилей типа *Corsa*. Одновременно на предприятие приглашена международная аудиторская фирма *Price Waterhouse*, чтобы привести в порядок и «сделать прозрачным» его финансовое хозяйство.

Вместе с тем большинство акций концерна АвтоВАЗ находится ныне на руках у персонала (100 тыс. занятых располагает 75% акций). 5% акций — у руководства предприятия. Подобный расклад способен отпугнуть любого иностранного инвестора. В дальнейшем, очевидно, большинство акций АвтоВАЗа в ходе т.н. второго этапа приватизации перейдет к российским инвестиционным фондам, которые, играя на повышение их стоимости, будут предлагать акции иностранцам.

Пока, однако, неясно, возможно ли в сложившихся условиях налаживание сотрудничества с иностранными фирмами в принципе. Для западных вкладчиков необходима полная структурная перестройка производства. Часть концерна должна работать в автономном режиме. Численность персонала подлежит существенному сокращению.

*(Источник: журнал «**Wirtschaftswoche**»)*

РОССИЯ. НЕДВИЖИМОСТЬ

ОТ ДЕФИЦИТНОЙ ЭКОНОМИКИ К МИЛЛИОННЫМ СТАВКАМ

Московский рынок недвижимости привлекает спекулянтов со всего мира. Обман, подкуп и стремящиеся в необозримую высь цены являются его характерными признаками. Спекуляция поистине беспримерная, как будто российская столица пытается наверстать все упущенное за 70 лет коммунистического воздержания.

И это при том, что еще не продается земля — она лишь сдается в аренду на 49 лет с последущим возможным продлением арендного договора до 98 лет и предоставлением права покупки, если это будет к тому времени возможно. С договорами на аренду земли особенно много махинаций. «Перед заключением каких бы то ни было сделок обязательно необходимо проверить полномочия партнеров с российской стороны», — предупреждают западные маклеры.

Волна спекуляции подпитывается исключительно высоким спросом, который, вероятно, вряд ли удастся удовлетворить даже в течение десяти лет. Особый дефицит представляют площади под офисы, которые бы соответствовали западным стандартам. На рынок недвижимости выставлено около 100 тыс. м², что составляет лишь 2% от их общего объема. Не удивительно, что западные фирмы вынуждены выкладывать арендную плату небывалых размеров: 60-80 марок за кв.м. в месяц — вполне нормальное явление. Небольшой офис на уровне первого этажа стоит уже 170 марок в месяц. По данным немецких экспертов, недостаток этих площадей в Москве составляет на сегодня 220 тыс. м².

Ввиду недостатка места тесно и в самих офисах: около 10 м² приходится на каждого работника. Это почти в два раза больше, чем в самой России, где нормой являются 6 м².

Дефицит подстегивает цены. Так, берлинская предпринимательская группа *ST* отреставрировала совместно с московской мэрией одно из зданий-памятников истории на улице Белинского. После этого был заключен арендный договор на 5 лет: цена 1 кв. метра составила 120 марок. *Credit Suisse* арендовал площадь в этом же здании сроком на 25 лет с перспективой продления аренды на 49 лет. Цена — 125 марок. В московской розничной торговле цены тоже перешагнули границу немыслимого в плане арендной платы за торговые площади. Западные фирмы, желающие торговать в Москве, вынуждены платить умопомрачительные суммы в 220-270 марок за кв.м.

*(Источник: газета «**Die Welt**»)*

ТРАНСПОРТ. СВЯЗЬ

ИНТЕГРАЦИЯ С ЕВРОПОЙ ЧЕРЕЗ АВТОСТРАДЫ

Образование новых государств в Европе, упрощение внешнеэкономической деятельности и отмена визового режима при перемещении граждан – все это повлияло на рост грузового и пассажирского транспорта и в особенности – автодорожного движения, плотность которого за короткий период увеличилась многократно. Оказалось, что ни в одной из восточноевропейских стран нет дорог, по которым могло бы осуществляться растущее автомобильное движение. Это касается также Польши, занимающей важное транзитное положение.

Автострады – основа инфраструктуры современного государства

За последние десятилетия в Европе было проложено 22 тыс. км автострад и подготовлены планы строительства еще 20 тыс. км. В докладе «Интегрированная система автострад», представленном *IRF* (Международной дорожной федерацией) в 1991г., прогнозируется, что автодорожный транспорт сыграет значительную роль в развитии стран Восточной Европы.

Ныне в Польше имеется 257 км автострад (причем некоторые участки не соответствуют европейским нормам). Это ставит Польшу на одно из последних мест в Европе. Общая протяженность международных автодорог в Польше составляет 4846 км, большинство из них – 3-го технического класса. Для сравнения: протяженность дорог в странах с подобным транзитным положением (данные за 1991г., в км):

Страна	Междунар. автодороги	Автострады
Австрия	2320	1499
Бельгия	1635	1073
Чехия	2590	357
Франция	8500	7450
Нидерланды	1352	2092
Германия	8142	9100
Швейцария	нет данных	1502
Италия	6549	6767 (1989г.)
Польша	**4846**	**257**

(Статистический ежегодник 1992, IRF, Женева)

Центральное положение Польши в Европе, при все большей экономической интеграции с Европейским союзом, дает шанс на скорое подключение польской автодорожной системы к сети европейских автострад. Оно может быть также фактором, ускоряющим интеграцию со структурами ЕС, однако для этого необходимо построить в ближайшие годы сеть автострад на главных направлениях. А для этого нужны большие деньги. Экономический рост многих европейских стран базировался на строительстве системы автострад. Строительство активизировало регионы, притягивало инвесторов. Как показывают исследования группы проф. Зенковского (кафедра статистических исследований в Главном статистическом управлении), программа строительства автострад в Польше также может повлиять на значительный рост экономических показателей в 1994-1997 гг.

Система направлений автострад и скоростных автомагистралей в Польше

Работы над системой автострад в Польше были начаты еще в 60-ые годы. В 1973-1975 гг. в сотрудничестве с ООН была разработана программа «Развитие автодорожной сети в Польше». «Система направлений автострад и скоростных автомагистралей в Польше» общей протяженностью свыше 7000 км была утверждена президиумом правительства в июне 1985г. Предусматривалось строительство трех главных автострад общей протяженностью в 1900 км на направлениях:

А-1 Гданьск-Катовице-государственная граница (с севера на юг);

А-2 Сьвецко-Познань-Варшава-Тересполь (с запада на восток) на Минск); **А-3** Згожелец-Вроцлав-Краков-Медыка (с запада на восток) направление на Киев); а также скоростных автомагистралей протяженностью в 5100 км. В конце 70-х гг. было начато строительство новых участков автострад, финансируемых государством. В результате реализации этой программы, многократно приостанавливаемой из-за нехватки средств, всего было проложено 125 км автострад.

В январе 1993г. министр транспорта и морского хозяйства представил на заседании Экономического комитета Совета министров новый вариант системы автострад и скоростных магистралей, предусматривающий строительство 6 автострад общей протяженностью в 2600 км и скоростных автомагистралей протяженностью в 3900 км. Новая система, которая легла в основу правительственнной программы строительства автострад, была принята 28.09.93г.

Автострады: **А-1** Гданьск-Торунь-Лодзь, Ченстохова, Катовице-Гожице/государственная граница, 558 км; **А-2** Сьвецко-Познань-Варшава-Тересполь/государственная граница, 662 км; **А-3** Щецин-Гожув-Зелена-Гура-Легница-Любавка, 365 км; **А-4/А-12** Згожелец/Ольшина-Вроцлав-Ополе-Катовице-Краков-Жешув-Пшемысль-Медыка, 738 км; **А-8** Вроцлав-Лодзь, 275 км; **А-6** Колбасково-Щецин

Скоростные автомагистрали: **1.** Гданьск-Эльблонг-Ольштынек-Варшава-Кельце-Краков-Рабка-Хыжне (Будапешт); **2.** (Гданьск) Грудзендз-Быдгощ-Познань-Вроцлав; **3.** Варшава-Петркув-Трыбунальский; **4.** Варшава-Белосток-Кузьница (Вильнюс); **5.** (Варшава) Плоньск-Торунь-Быдгощ-Пила-Щецин; **6.** Варшава-Люблин-Замосьц-Хребенне (Киев); **7.** (Истад) Сьвиноуйсьце-Щецин; **8.** Петркув-Трыбунальский-Тарнобжег-Сталева Воля-Жешув-Барвинек (Бухарест); **9.** Эльблонг-Гжехотки (Калининград); **10.** (Щецин) Голенюв-Кошалин-Гданьск; **11.** Ченстохова-Сульно-Бельско-Бяла-Скочув-Цешин (Братислава); **12.** (Варшава) Острув-Мазовецкая-Ломжа-Сувалки-Шиплишки (Рига); **13.** (Шиплишки) Аугустув-Белосток-Люблин-Сталева-Воля

Программа строительства автострад, способы реализации и источники финансирования

В июле 1993г. правительство приняло программу строительства автострад на 1993-2007гг., в которой предусматривается построить более чем 1900 км автострад на планируемых направлениях:

А-1 Гданьск-Лодзь-Катовице; **А-2** Сьвецко-Познань-Варшава-Тересполь; **А-4/А-12** Ольшина/Згожелец-Вроцлав-Краков-Медыка.

Стоимость этих инвестиций, по ценам 1993г., составит почти 83 трлн. злотых (свыше $4 млрд.). На первом этапе, в 1993-1996гг., планируется закончить строительство трех участков, на которых работы наиболее продвинуты: на трассе А-1 – участок Лодзь-Ченстохова и на трассе А-4 два участка – Гольнице-Ополе и Катовице-Краков, общей протяженностью в 338 км. Программа строительства автострад будет осуществляться в двух системах: правительственной и концессионной. Для первой из них планирутся создать Агентство строительства автострад, которое исполняло бы роль правительственного координатора программы, с использованием существующего аппарата дорожной администрации, с привлечением средств из государственного бюджета и кредитов из международных финансовых организаций.

Начаты работы по подготовке закона, обеспечивающего полную реализацию программы строительства автострад. Необходимы и новые законодательные акты, касающиеся расположения автострад, обеспечения земельных участков под застройку и связанной с этим процедуры отчуждения земель. Требуется также предотвратить спекуляцию участками, которые будут заранее выкупаться под автострады. Разрабатываются принципы организации конкурсов и предоставления концессий на строительство, а также условия эксплуатации уже проложенных дорог. Ждет решения вопрос оплаты за проезд автострадами. Существующее польское законодательство не предусматривает сборов за пользование автодорожными путями. Со всех владельцев автомобилей взимается общий дорожный налог.

Органы, в чьем ведении находятся вопросы строительства и эксплуатации платных автострад

Согласно проекту, при министре транспорта и морского хозяйства, который является главным оганом государственной администрации, ответственным за дорожную сеть, планируется образовать программный совет (консультативный орган), в состав которого войдут представители ведомств: финансов, территориального планирования и строительства, сельского хозяйства, промышленности и торговли, труда и социальной политики, охраны среды, а также представители Центрального управления планирования, Польского национального банка и канцелярии президента.

В проекте предусматривается образование государственной организационной единицы – Агентства строительства автострад, работу которого будет контролировать министр транспорта. Задачей агентства является подготовка, управление и координация строительства и эксплуатации платных автострад по концессионной системе, в частности, в области:

- исследовательских работ;
- переговоров с международными финансовыми учреждениями, отечественными и зарубежными инвесторами, заинтересованными в строительстве и эксплуатации автострад (автострады, построенные по традиционной системе, то есть за счет государственных средств, оставались бы в ведении Главной дирекции публичных дорог);
- разработки планов и ТЭО;
- приобретения земельных участков под автострады и их передачи концессионерам;
- проведения конкурсов, представления министру проектов решений по вопросу предоставления концессий;
- принципов эксплуатации автострад и определения оплаты за проезд.

Земельные участки

Согласно разработанным в ведомстве транспорта принципам выкупа земель, инвестиция не может быть приостановлена из-за отказа владельцев продать участки под автострады. Основным актом будет добровольный договор купли-продажи, в форме нотариального акта. Инвестор имеет 2 месяца на заключение договора с владельцем участка, по истечении этого срока орган государственной администрации возбуждает дело об отчуждении, а недвижимость может быть занята в срочном порядке. Обжалование решения не может задержать инвестицию. Решение об отчуждении вступает в силу немедленно, отдельно регулируется вопрос компенсации, размеры которой определяются по средним ценам земли данного класса. Средства на компенсационные выплаты выделяются из госбюджета.

Финансирование строительства

Предусматриваются две формы финансирования:

а) из государственной казны: из госбюджета, правительственных займов у международных финансовых организаций (Всемирный банк, ЕБРР), сборов за международный автодорожный транспорт и других источников;

б) из нетрадиционных источников (в концессионной системе): привлечение негосударственного капитала – отечественного и зарубежного.

Государственная казна покрывает до 15% стоимости строительства (в основном на выкуп земель и подготовительные работы), а также может предоставлять гарантии для кредитов до 50% суммарной стоимости строительства.

Конкурсы и концессии

Конкурсы будет организовывать Агентство строительства автострад. К первому этапу – предварительному отбору – приступят фирмы, которые откликнутся на общедоступное объявление о конкурсе. Оценка предложений, проводимая агентством совместно с экспертами, предъявляется на утверждение министру транспорта.

Концессии на строительство и эксплуатацию автострады предоставляются по решению министра транспорта, на определенный срок, экономическим субъектам (в т.ч. иностранным), победившим в двухэтапном конкурсе.

Фирма должна:

- обладать финансовой и профессиональной надежностью (минимальный капитал – эквивалент 10 млн. ЭКЮ);
- иметь программу фмнансирования мероприятия;
- иметь статус плательщика налогов в Польше,

а также обеспечить трудоустройство польских работников и использование польских материалов и изделий.

Детальные условия концессий определяет министр транспорта и морского хозяйства.

Концессионер обязан:

- обеспечить финансовые средства, подготовить техническую документацию, получить соответствующие разрешение, в т.ч. разрешение на строительство;
- обеспечить четкое и своевременное осуществление инвестиционного процесса; соблюдение соответствующих технико-строительных норм;
- взимать оплату за проезд автострадой, по согласованию с министром транспорта и морского хозяйства;
- нести расходы, связанные с эксплуатацией автострады и по погашению финансовых обязательств.

Договор о строительстве и эксплуатации автострады заключается с субъектом, который победил в конкурсе и получил концессию на строительство и эксплуатацию либо только на эксплуатацию автострады.

Договор должен определять:

- сроки строительства или эксплуатации,
- финансовый план,
- размеры государственных гарантий,
- способы организации надзора за строительством или эксплуатацией;
- ставки налогов,
- принципы перехода автострады в государственную собственность по истечении срока концессии,
- принципы ответственности концессионера и др.

Строительство и эксплуатация автострад, финансируемых из госбюджета

Первый этап программы строительства автострад будет выполняться по традиционной системе. Т.о., в стране будет проложено почти 400 км автострад на участках А-4 Катовице-Краков (75 км), Гольнице-Ополе (179 км) и А-5 Лодзь-Ченстохова (84 км). Это будут первые платные участки автострад в Польше. Подобным образом строятся, но как участки, временно не подлежащие оплате, на трассе А-1 – мост через Вислу в районе Торуни и на трассе А-4 – кольцевая дорога вокруг Згожелеца протяженностью в 13 км. Стоимость этих строек – 8,3 трлн. злотых, из которых 1,7 трлн. (20%) выделяется из государственного бюджета, свыше 1 трлн. злотых (15%) – за счет сборов от польских и иностранных экспедиторов, $22 млн. – кредит Всемирного банка и 45 млн. ЭКЮ - кредит ЕБРР. Работы уже начаты.

Конкурс на строительство участка Гольнице-Вроцлав выиграла польская фирма ДРОМЭКС, которая модернизирует старую немецкую автостраду.

14 марта 1994г. были обнародованы поступившие на конкурс предложения по модернизации 8 участков кольцевых дорог. В нем приняли участие 28 польских и 10 зарубежных фирм, которые представили как отдельные, так и совместные проекты. Часть этих работ будет финансироваться из кредитов, предоставленных Всемирным банком.

Ведутся переговоры, касающиеся кредитов из фонда помощи *PHARE*, который может дофинансировать программу до 25% стоимости конкретных проектов. Европейскому инвестиционному банку представлен проект займа в 200 млн. ЭКЮ на строительство участка Гольнице-Ополе. Если переговоры закончатся успешно, в ближайшие 3-4 года расходы бюджета ограничатся до суммы 2,6 трлн. злотых. Остальная сумма, почти 6 трлн., будет обеспечена ведомством транспорта (займы, гранты и собственные средства министерства).

Резюме

Есть основания надеяться, что программа строительства автострад будет стимулировать новые инициативы и новые идеи по привлечению финансовых средств. Об этом свидетельствуют образующиеся в последнее время консорциумы, заинтересованные в строительстве и эксплуатации дорог. К примеру, в состав Польского хозяйственного консорциума (*Polskie Konsorcjum Gospodarcze, PKG*) вошли: краковский Торгово-промышленный банк, известные крупные фирмы «Электрим», «Эксбуд» и «Стальэкспорт». Консорциум создал свои проектно-исследовательские группы для разработки, строительства и благоустройства автострад и пограничных объектов в северо-восточном макрорегионе.

Учрежденный в Гданьске консорциум «Гданьские автострады» намерен влючиться в строительство трансевропейской автострады *TEM*.

Также зарубежные фирмы заинтересованы в приобретении польских горнодобывающих и перерабатывающих предприятий (напр. цементных комбинатов Гураждже и Стшельце-Опольские). Недавно Министерство по преобразованию форм собственности дало согласие на куплю немецкой фирмой цементного завода в Дзялошине.

Программа строительства автострад и скоростных магистралей в Польше вызывает пристальный интерес соседних стран. На 2-й конференции прибалтийских государств в Калининграде в феврале с.г. возникли разногласия относительно трассы т.наз. *VIA BALTICA*. Страны Прибалтики хотят, чтобы она проходила от Таллинна через Ригу, Каунас и КПП в Шиплишках до дороги А-1 с возможностью соединения с А-2. Против такого маршрута высказались представители России, которые считают, что *VIA BALTICA* должна проходить через Калининград, а в оптимальном варианте – начинаться в Санкт-Петербурге, затем проходить через Вильнюс, Калининград и Эльблонг.

КОНТРОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ

В марте с.г. вступило в силу распоряжение министра транспорта и морского хозяйства по вопросу контроля иностранных перевозчиков, осуществляющих международные автоперевозки.

В документе определяются органы, осуществляющие контроль, и его принципы. Контроль проводят: полиция, таможенные (по таможенным вопросам) и пограничные службы (в пределах контрольно-пропускных пунктов).

Контролирующие имеют право проверять:

- разрешения на международный автодорожный транспорт (пассажиров и грузов);
- соблюдение принципов и условий перевозок, допускаемых разрешением;
- наличие формуляров перевозок (списка пассажиров) при туристических перевозках;
- документы, касаюшиеся перевозок товаров;
- соблюдение правил, а также соглашений о международном автодорожном транспорте.

Если в ходе контроля выявляются нарушения, контролирующий орган на основании соответствующего протокола может требовать наложения штрафа.

До сих пор польские контрольные службы не имели права налагать взысканий на иностранных перевозчиков, нарушающих польские законы. Теперь, располагая такими правовыми инструментами, они могут значительно более эффективно осуществлять надзор над возрастающим транзитным потоком.

Польские законы, согласно международным соглашениям, обеспечивают равноправные условия польским и зарубежным перевозчикам. Те же самые предписания обязывают иностранных водителей в отношении времени работы, образцов разрешений на перевозку опасных и негабаритных грузов.

Польша заключила до сих пор 31 двустроннее соглашение. Несмотря на то, что во многом они схожи, по-разному регулируются условия перевозок, требования относительно разрешений и оплат.

(Условия осуществления перевозок пассажиров и грузов через территорию Польши, принятые в двусторонних соглашениях, предполагается опубликовать в следующем выпуске БОСС.)

УЧРЕЖДЕНО АГЕНТСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА АВТОСТРАД

7 апреля с.г. состоялось первое заседание Межведомственной группы по вопросам строительства и эксплуатации автострад, на котором было принято решение об учреждении Агентства строительства автострад (бюджетной организации).

Пока парламент не примет закона о строительстве и эксплуатации платных автострад, статус агентства будет временным. Есть основания полагать, что закон будет принят, самое позднее, в начале II полугодия т.г. Строительные работы – при оптимистическом варианте – начнутся во второй половине будущего года.

Агентство, подведомственное министру транспорта и морского хозяйства, возглавил специалист по дорожному строительству Анджей Паталас.

Автострады займут площадь в 4 тыс. га земель, принадлежащих ок. 100 тыс. частных владельцев.

По материалам, переданным редакцией экономических бюллетеней БОСС, Польское агентство печати

Материалы переданы редакцией экономических бюллетеней BOSS, Польское агентство печати

ЭСТОНИЯ. БАНКИ

«ФОРЕКСБАНК» НАЧАЛ КОТИРОВАТЬ ФОРВАРД-КУРСЫ РУБЛЯ

Эстонский Форексбанк (Forekspank) первым из коммерческих банков Эстонии начал с 25 апреля котировать форвард-курсы российского рубля. Как сообщает пресс-служба банка, предлагаемая услуга значительно уменьшает риск при торговле с Россией.

Разработка новой услуги стала возможной благодаря развитию российских банков. Форексбанк осуществляет форвард-сделки через свой корреспондентский банк в Москве, что гарантирует безопасность сделки.

Форвард-сделку разумно использовать в том случае, если стороны зафиксировали точный график осуществления платежей, то есть, берущая форвард сторона уверена в будущих платежах.

Форвард-курс — это зафиксированный курс обмена в будущем, через конкретный срок.

У «ХАНЗАБАНКА» БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

Крупнейший по объему баланса банк в Эстонии — «Ханзабанк» (Hansapank) — планирует к концу года довести свой акционерный капитал до 150-200 миллионов крон. Об этом сообщил на брифинге в банке председатель правления «Ханзабанка» Ханнес Тамьярв (Hannes Tamjarv).

Акционерный капитал будет увеличен путём эмиссии новых акций. Все акции банка предполагается сделать одного типа. Для этого на общем собрании акции типа «А» будут обменены на имеющие один голос акции типа «В». По словам Тамьярва, новые акции уже выпущены. Общее собрание акционеров, которое состоится в мае, должно утвердить эмиссию. К концу первого квартала акционерный капитал банка составлял 41,6 миллиона крон. Чистая прибыль в первом квартале составила 9,2 миллиона крон, объем баланса — 1,145 миллиарда крон.

В конце прошлого года 27,8% акций банка принадлежали фирме «Rebaco», 18,7% — фирме «MGX», 14,1% — «Beiel», 14% — «BCD Invest», 12,7% — «Delis», 7% — «Crebit», 0,2% — «LVM Projekt». Остальные 5,5% акций принадлежали частным лицам.

Портфель кредитов предполагается держать на уровне 45% от объема баланса. В структуре баланса увеличилась доля срочных кредитов на продолжительный срок. 70% вкладов принадлежат предприятиям.

По словам Тамьярва, доля «Ханзабанка» на банковском рынке Эстонии составляет от 15% до 20%, через этот банк осуществляется до 75% всех иностранных платежей в Эстонии, банк контролирует 40-50% валютного рынка.

Как одно из достижений первого квартала этого года генеральный директор банка Юри Мыйс (Juri Mois) назвал внедрение банком собственной международной кредитной карточки и реализацию программы расчета зарплат.

В этом году банк планирует открыть не менее четырех новых контор. С открытием последней конторы — в Мууга — число контор банка в настоящее время достигло семи. В более отдаленном будущем предполагается открыть представительство в Риге.

ОБЪЕМЫ БАЛАНСОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УВЕЛИЧИВАЮТСЯ

По данным информационного бюллетеня Банка Эстонии, по состоянию на конец февраля 1994 года совокупный объем балансов коммерческих банков Эстонии по сравнению с февралем прошлого года увеличился на 65,2%. Объемы беспроцентных депозитов коммерческих банков в Банке Эстонии (сверх обязательного резерва) уменьшились, что свидетельствует о их более прибыльном размещении.

Оживилась также кредитная деятельность. Увеличивается как сумма выданных клиентам кредитов, так и доля кредитов в структуре баланса. Заслуживает внимания быстрое увеличение общей массы выданных частному сектору кредитов, хотя доля его все же весьма незначительна. Объем кредитов, выданных государственным предприятиям остается на прежнем уровне. Самым крупным вкладчиком является правительство Эстонии. Объем вкладов центрального правительства, определяемый новой бюджетной системой, явно увеличивается, в то время как вклады местных самоуправлений уменьшаются. Средства правительственных фондов — кредитного и иностранной помощи — в первые два месяца года использовались вяло (всего на в пределах 400 тысяч крон).

Масса вкладов госпредприятий после уменьшения в конце 1993 года начала вновь увеличиваться. Сумма вкладов частных лиц за первые два месяца этого года практически не изменилась, однако ее доля в балансе несколько уменьшилась. В феврале заметно ускорился рост акционерных капиталов банков, который в прошлом году увеличивался плавно и в спокойном темпе. Очевидно, здесь сказалось принятое в конце года большинством банков решение об увеличении акционерного капитала. Мелкие банки хотят остаться в установленных банком Эстонии границах, а крупные банки хотят достичь размеров, принятых в Европейских банках. Прибыль банков в феврале несколько уменьшилась. Это связано как с реинвестициями в акционерный капитал, так и с развитием банков.

BNS

ЛАТВИЯ. ФИНАНСЫ

«БОНУС» ОБЪЯВИЛ О ПРЕДСТОЯЩЕМ ВЫПУСКЕ «ЗОЛОТОГО» ВЕКСЕЛЯ

2 мая на рынок ценных бумаг Латвии поступил в обращение простой «золотой» вексель финансового акционерного общества «Бонус» номиналом в 50 и 500 латов.

На презентации векселя руководитель Центра ценных бумаг и инвестиций «Бонуса» Григорий Зубарев сообщил, что «золотой» вексель обеспечен основным капиталом, активами а/о «Бонус» и драгоценными металлами.

Срок оплаты векселя — 60 дней. Объем выпуска векселей будет зависеть от спроса, однако, как информировал Зубарев, в первый год векселя будут эмитированы на сумму, не превышающую уставный капитал «Бонуса». Уставный капитал «Бонуса» составляет 1 млн. латов. Доходность простого «золотого» векселя установлена на уровне 41,85% годовых.

Владельцами простых «золотых» векселей смогут стать как физические, так и юридические лица. Выписывать векселя «Бонуса», кроме самого а/о «Бонус», смогут и другие участники фондового рынка, уполномоченные «Бонусом».

Владелец сможет осуществлять с векселем все операции, не запрещенные законодательством Латвии (дарить, завещать, продавать обменивать, закладывать и т.д.), а также, при желании, оформить передачу векселя на предъявителя.

Владелец сможет предъявить вексель к досрочной оплате, а также использовать его как платежное средство при покупке товаров и услуг во всех структурах, входящих в холдинг «Бонус», например, при покупке автомобилей в «Бонус Лайн», турпутевок в «Бонус Тур», и при совершении покупок в ювелирном магазине «Бонус Антик».

Векселедержатель может также обменять определенное количество «золотых» векселей на магнитные кредитные карточки «Bonus Card» или акции «Бонус» любого выпуска с учетом их рыночной цены.

Согласно Положению, регулирующему порядок выпуска и обращения простого «золотого» векселя, он является срочным платежным обязательством и выписывается только на бланках, имеющих не менее пяти степеней защиты, и действителен только при оригинальном оттиске печати и оригинальных подписях руководящих должностных лиц «Бонуса». Зубарев пояснил, что специальные бланки для векселей были отпечатаны одной из швейцарских фирм.

При приобретении векселя с суммой предъявления к платежу в размере 500 латов, его владелец может получить, при желании, слиток золота 583/585-й пробы весом 100 граммов при соответствующей доплате предъявителю векселя или удержании с предъявителя суммы, определяемой в зависимости от колебания мировой цены на золото. Данный слиток выдается одной из компаний «Бонуса» — «Bonus Trade Int.». Вице-президент «Bonus Trade Int.» Евгений Волошин объяснил необычную для золотых слитков пробу тем, что слитки будут изготавливаться из золотого лома и ювелирных украшений, закупаемых «Бонусом» у жителей Латвии.

Однако в мировой практике при операции с драгоценными металлами золото в слитках используется, в основном, 999,9-й пробы. При этом в США, при совершении операций по купле-продаже золота, минимальная проба золота в золотых слитках должна быть не менее 899-й, а в Англии и Франции — не менее 955-й пробы. Неясно также, каким образом при определении стоимости золотых слитков будет определяться «мировая цена на золото», поскольку она обычно определяется исходя из стоимости 1 унции золота 999,9 пробы.

Эксперты, однако, считают, что в качестве ценной бумаги и платежного средства «золотой» вексель «Бонуса» будет привлекателен как для физических лиц, которым представится возможность покупки векселей небольшого номинала — 50 латов, так и для юридических лиц, особенно банков, которые могут оказаться заинтересованными в покупке пакетов векселей номиналом в 500 латов для краткосрочного размещения капиталов. Следует напомнить, что при сроке оплаты «золотого» векселя в 60 дней и доходности 41,85% годовых, в коммерческих банках Латвии процентная ставка по депозитным вкладам в латах на срок 2 месяца составляет менее 40%.

BNS

ВАЛЮТА И ПРОСТО ДЕНЬГИ

ВЫШЛИ РАЗ НА ДЕЛО Я И РАБИНОВИЧ

Как говорил один литературный персонаж, зачем грабить банк, если можно открыть трест? Вот и растут шиндер-тресты, завлекающие деньги населения под соусом векселей, акций, облигаций и прочих непонятных бланков.

Между тем многочисленные обозреватели предсказывают, что ближайшее будущее грозит новым перераспределением финансовых влияний в Латвии. Прологом к этому стали обнаружение пятерки вражеских «парашютистов», лихая борьба с криминалом, приближающиеся предвыборные разоблачения, а также попытки приписать успехи банков дружбе с мафией. Газеты прямо-таки считают своим делом ежедневно пощекотать нервишки обывателя историями типа: «Вышли раз на дело я и Рабинович».

Однако вряд ли все это повлияет на курс лата. Канули в прошлое времена, когда «весомые» высказывания Годманиса ставили народ в очереди перед окошками меняльных контор.

Значительно большее значение для привлечения капиталов предпринимателей (и как следствие — налоговых денег в бюджете) имеет складывающаяся мировая конъюнктура на сырьевые материалы. Эксперты даже провели целое исследование, целью которого было оценить рентабельность сделок латвийского бизнеса с разными товарными группами.

Оказалось, что наиболее выгодны операции с партиями хлопка, приносящие от 25 до 30% прибыли. Наверное стоит добавить, что здесь неплохие заработки просматриваются даже в отдаленной перспективе — по крайней мере до сбора нового урожая в северном полушарии.

Неблагоприятная конъюнктура в области цветных металлов не мешает однако получать прибыль до 20%. Для черных металлов «сузившийся» китайский рынок постепенно снижает профитность до 14-18%. Несмотря на чувствительную конкуренцию, неплохо живут торговцы энергоносителями: уголь ныне приносит 5-7%, сырая нефть — 9-14%.

Реализация партии деловой древесины приносит 12-16% навара. А вот экспорт на Украину рыботоваров дает 9-13%, но при значительной быстроте оборачивания капиталов. К тому же обратно можно привезти продовольствие, которое принесет больше прибыли, чем завоз йогуртов из Голландии. Вообще рентабельность импорта продовольствия имеет очень большой разброс (16-28%). Слишком многое здесь зависит от умения «проходить» таможню.

И только деятельность государственных структур не приносит никакой прибыли. Зато налоговая система в Латвии с каждым днем становится все сложнее. Повышается как количество налогов, так и их качество. На днях в правительственных коридорах рассмотрению подвергся законопроект «О местных налогах».

Согласно этому документу городским и районным самоуправлениям в скором времени дают право самостоятельно облагать жителей подвластных территорий самыми разномастными податями. На откуп местным управам будут отданы, например, налог на отдыхающих, на собак и других домашних животных, на уличную торговлю, на мероприятия и на въезд-проезд транспорта.

А вот в Литве недавно введенный налог на добавочную стоимость едва не парализовал работу таможни. Особенно отличились работники легендарного Лаздийского пропускного пункта, вообще отказавшиеся пропускать грузы по причине непонимания чего к чему добавлять.

Но похоже, что в плане фискальства всех перещеголял президент Азербайджана Гейдар Алиев. Разработанный им указ с азиатской хитростью назван «О либерализации внешней торговли». На деле же импортерам приказано сдавать в единый валютный фонд Нацбанка республики от 40% до 70% валютной выручки. Оставшиеся 60-30% в обязательном порядке будут реализовываться на Бакинской валютной бирже.

Тем временем Украина усиленно готовится к введению гривны. В остальном же в республиканском валютообмене царят разброд и шатание. Если в Киеве можно запросто купить 1 доллар за 42.500 карбованцев, то в вольной Одессе покупателя не смутит курс и в 55.000 USD/KRB. Так что, если подсуетиться, можно неплохо навариться.

Зато разговевшиеся на Пасху россияне деловой активности почти не проявили. Кстати, на сегодняшний день средние остатки латвийских банков на корреспондентских счетах в России составляют около 45-48 миллиардов рублей, против 112-120 миллиардов RUR у украинцев и 30-32 миллиардов RUR у белорусов.

Группа экспертов для БДГ. Рига

ТРАНСПОРТ

ЛАТВИЙСКО-АМЕРИКАНСКАЯ АВИАКОМПАНИЯ «BALTIC INTERNATIONAL AIRLINES» ГОТОВИТСЯ ПРИОБРЕСТИ 2 «BOEING-727»

Совместная латвийско-американская авиакомпания «Baltic International Airlines» (BIA) готовится приобрести 2 самолета «Boeing-727» («Боинг-727») на условиях лизинга, сообщил менеджер отдела резервирования BIA Том Андерсонс (Toms Andersons).

BIA предполагает использовать «Boeing-727» для рейсов в Великобританию. Салон «Boeing-727», вместимостью 120 посадочных мест, будет разделен на экономический и бизнес классы. Т.Андерсон информировал, что в настоящее время BIA осуществляет полеты по маршруту Рига-Лондон дважды в неделю, четыре раза в неделю происходят полеты во Франкфурт-на-Майне, и два раза — в Гамбург. В будущем BIA намерена увеличить число полетов во Франкфурт до 6 в неделю. Планируется также, что в конце мая BIA начнет осуществлять регулярные полеты в Манчестер, а в перспективе — полеты в Париж, Таллинн, Софию и Прагу.

«AMERICAN TRANS AIR» ВОЗОБНОВИЛА РЕГУЛЯРНЫЕ РЕЙСЫ НЬЮ-ЙОРК- РИГА

С 8 мая компания «American Trans Air» (ATA) возобновила регулярные рейсы по маршруту Нью-Йорк-Рига-Нью-Йорк, сообщил менеджер ATA Гинт Залитис (Gints Zalitis).

Полеты будут выполняться на «Boeing 757» (экономический класс). В мае вылет из Нью-Йорка в Ригу будет осуществляться по субботам, а из Риги в Нью-Йорк — по воскресеньям. Самая низкая цена билета «туда и обратно», при резервировании билетов за 21 день до вылета, составит 591 доллар США.

Залитис сообщил также, что в июне рейсы будут выполняться дважды в неделю. Вылет из Нью-Йорка будет осуществляться по средам и субботам, а из Риги — по четвергам и воскресеньям. Возрастут также тарифы — самая низкая цена билета «туда и обратно» составит 731 доллар США.

«СВИССЭЙР» ЗОНДИРУЕТ ПОЧВУ В ЭСТОНИИ

Швейцарская авиакомпания «Свиссэйр» («Swissair») начинает свою деятельность в Эстонии через эстонскую фирму «Эстравел» («Estravel»), сообщает газета «Эрипяэв» («Aripaev») со ссылкой на слова представителя «Свиссэйр» в Финляндии Маркку Ахтеэла (Markku Ahteela). Фирма «Эстравел» станет продавать билеты на рейсы «Свиссэйр».

По словам Ахтеэла, это будет «зондированием почвы», так как о возможности открытия регулярной линии между Швейцарией и Эстонией говорить пока рано. «Мы имеем двухлетний опыт сообщения с Вильнюсом, однако из-за нехватки пассажиров мы были вынуждены закрыть эту линию,» — признал Ахтеэла, хотя, по его словам, Балтийские страны по-прежнему представляют большой интерес, причем в первую очередь Вильнюс и Рига.

В Эстонии «Свиссэйр» заинтересована в сотрудничестве с туристическими фирмами, предлагая доставку туристов в 117 городов 68 стран.

Директор туристической фирмы «Вироне» («Virone») Энна Вилго (Enn Vilgo) сказал, что между авиакомпаниями идет настоящее соревнование с целью привлечь туристов, для чего фирмы предлагают различные дополнительные удобства и услуги. По словам Вилго, шансы «Свиссэйр» в настоящее время не очень высоки, так как удобное для финнов расписание рейсов, когда самолет вылетает в Цюрих рано утром и возвращается оттуда поздно ночью, означает для эстонских клиентов дополнительные расходы на два ночлега в Хельсинки.

Ахтеэла признал наличие проблемы, однако сказал, что, возможно, будет открыт новый рейс с иным временем вылета.

«Свиссэйр» — одна из немногих авиакомпаний, сохранивших рентабельность в последние годы. Оборот фирмы в прошлом году составил 6,4 миллиарда швейцарских франков, чистая прибыль — 59 миллионов франков.

По числу перевезенных пассажиров «Свиссэйр» занимает 28-е место в мире, а по прибыли — 5-е.

В 1995 году «Свиссэйр» намерен начать основательную модернизацию самолетного парка — полностью отказаться от самолетов типа MD-81 и перейти на самолеты типа A-320.

ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ВОСТОЧНЫХ И ЗАПАДНЫХ ЛИНИЙ «ЭСТОНИАН ЭЙР» ОТНОСИТЕЛЬНО СБАЛАНСИРОВАНА

Заполняемость пассажирами западных и восточных линий эстонской национальной авиакомпании «Эстониан Эйр» («Estonian Air» — EA) находится в относительном равновесии. По словам пресс-секретаря компании Янно Тоотса (Janno Toots), это свидетельствует о тенденции роста пассажиропотока на восточных линиях.

Тоотс сообщил, что по числу пассажиров первое место среди восточных линий занимает линия в Киев, где наполняемость составляет 71%. Хорошие показатели у вильнюсских рейсов (наполняемость на рейсах туда — 57%, на обратных — 60%). На минском направлении число пассажиров, вылетающих из Таллинна, значительно выше, чем на обратных рейсах (соответственно 40% и 29%). Число вылетающих в Москву также выше, чем число возвращающихся. По словам Тоотса, в ближайшее время будут улучшены салоны летающих в восточном направлении самолетов типа ЯК-40 (у фирмы четре самолета ЯК-40 и одиннадцать ТУ-134"А»).

На западных линиях наибольшая наполняемость на Хельсинкской линии (77%). На остальных линиях наполняемость колеблется вокруг 35%.

Рентабельность тех или иных линий напрямую не связана с процентом наполняемости, так как часть билетов продается в разряде бизнес-класса.

За первые три месяца этого года авиакомпания перевезла около 40.500 пассажиров. Оборот фирмы за первый квартал составил около 58 миллионов крон. По словам Тоотса, в первом квартале фирма избежала убытков, хотя доходы примерно равны расходам.

«ЭСТОНИАН ЭЙР» ПРОДАЕТ ЛАЙНЕРЫ «ТУ-134»

Эстонская национальная авиакомпания «Эстониан Эйр» («Estonian Air») начала поиск покупателей для семи своих самолетов «Ту-134А».

Продажа самолетов является частью программы развития «Эстониан Эйр», в ходе реализации которой компания намерена в течение года-полутора полностью заменить «Ту» на самолеты западного производства. Всего компания имеет 11 самолетов «Ту-134», но использует только 5-6 из них. Средний возраст самолетов — 15-19 лет, и они налетали от 4007 до 7686 часов.

Самолеты предполагается продать на аукционах, регистрация на первый из которых продолжалась до 30 мая. Сам аукцион состоится, возможно, во второй половине июня. Средняя начальная цена лайнеров составит 213 000 долларов США.

Пресс-секретарь «Эстониан Эйр» Янно Тоотс (Janno Toots) сообщил, что вместе с самолетами компания предложит покупателям дополнительные услуги, например, обучение стюардесс и экипажа, а также перекрашивание самолета и переоборудование салона. Кроме того, «Эстониан Эйр» предложит новым владельцам возможность использовать поначалу эстонские экипажи.

СУДАМИ НА ПОДВОДНЫХ КРЫЛЬЯХ ДО ХЕЛЬСИНКИ

С начала мая суда на подводных крыльях фирмы «Таллинк» («Tallink») вышли на линию Таллинн-Хельсинки, сообщил генеральный директор «Таллинка» Пеэтер Веэген (Peeter Veegen).

Суда на подводных крыльях будут делать по четыре рейса в день в обоих направлениях. Продолжительность рейса — полтора часа. Прибытие первых рейсов как в Таллинн, так и в Хельсинки — в 9 часов утра.

Новый паром «Вана Таллинн» («Vana Tallinn»), известный прежде под именем «Норд Эстония» («Nord Estonia»), должен прибыть в Эстонию в ближайшие дни. В пятницу на судно, находящееся в Гетеборге, прибыла команда. На регулярную линию «Вана Таллинн» выйдет 13-14 мая, когда закончится срок аренды «Св.Патрика» («St. Patrick»), который вернется к своему владельцу в Ирландию.

BNS

ТЕХНОЛОГИИ И БИЗНЕС

МОДЕМЫ СТАНОВЯТСЯ БЫСТРЕЕ И «УМНЕЕ»

Для большинства серьезных пользователей портативных компьютеров модем стал такой же необходимой принадлежностью, как запасные батарейки, сетевой адаптер или соединительные шнуры.

Модем (модулятор/демодулятор) позволяет вести обмен цифровой информацией между компьютерами, используя обыкновенную аналоговую телефонную линию.

Традиционно модемы для портативных компьютеров стоили до 40% дороже, чем модемы для компьютеров типа *desktop*. Возрастающая конкуренция постепенно сглаживает эту разницу.

Одновременно с этим, достигнутый прогресс в области разработки микросхем позволяет изготавливать модемы меньших размеров, что дает возможность их подключения к разъему платы Международной ассоциации компьютерных карт памяти (*PCMCIA*), которая все чаще используется в различных моделях портативных компьютеров.

Новое поколение миниатюрных модемов для компьютеров типа *laptop* и *notebook* позволяет передавать информацию намного быстрее, чем раньше. Кроме того, они могут осуществлять компрессию информации, исправлять ошибки, отправлять и принимать факсы.

До недавнего времени выбор модемов для пользователей портативных ЭВМ был ограничен: либо можно было купить по более высокой цене компьютер со встроенным модемом, либо приобрести модем размером с пачку от сигарет у небольшого числа их производителей. Большинство таких устройств имело скорость передачи информации 2400 бит в секунду (V.22 bis).

С ужесточением конкуренции цены на модемы в США резко упали. В Европе же цены на те модемы, подключение которых к телефонной линии официально разрешено, остались на прежнем высоком уровне. Такое положение, в частности в Великобритании, способствует импорту дешевых, но не получивших лицензии от Британского комитета по телекоммуникациям модемов из других стран.

Пока рыночные аналитики доказывают, что цены на лицензированные модемы в Европе искусственно поддерживаются на высоком уровне, производители настаивают на том, что более высокие цены отражают дополнительные денежные издержки и затраты из-за задержек на получение лицензий, требуемых в каждой отдельной европейской стране.

В будущем Европейская комиссия планирует предоставлять единую лицензию, разрешающую продажу модемов по всей Европе, однако выдача подобных лицензий вряд ли начнется до конца этого десятилетия. Тем не менее, некоторые американские производители модемов сумели прорваться на английский рынок и приступили к реализации быстродействующих лицензированных модемов для компьютеров типа *desktop* по сниженным ценам.

Между тем модемы становятся более быстрыми и многофункциональными. На сегодняшний день стандартная скорость передачи информации для модемов составляет 14400 bps (V.32 bis), к этому надо прибавить режим исправления ошибок V.42 и компрессии информации V.42 bis, который обеспечивает еще большую скорость передачи. Большинство модемов для портативных компьютеров, стоимость которых составляет от 200 до 400 долларов, также позволяют передавать факсы.

Некоторые компьютеры типа *notebook*, как, например, *AST PowerExec* и *Bravo ColourPlus*, оснащаются быстродействующими *PCMCIA* факс-модемами V.32 bis.

В скором времени ожидается утверждение Международным союзом по телекоммуникациям новых стандартов для модемов *V.Fast* или V.34 со скоростью передачи информации 28800 бит в секунду. Задержка с утверждением новых стандартов вызвала появление промежуточных стандартов производителей, включая 19.2 кб/сек., *V.32 turbo* и *V.Fast Class (VFC)*.

По мере конструктивного совершенствования модемов приходится создавать и новое программное обеспечение для них. Так, например, находящаяся в США фирма *XcelleNet* разработала программный продукт, известный под названием *RemoteWare*.

RemoteWare, используемый более чем 400 фирмами в США и пользующийся все большей популярностью в Европе, позволяет держать связь и обмениваться программами между компьютерами головной конторы и подразделений фирмы по обычной телефонной линии.

Существующие модемы для портативных компьютеров, включая *PCMCIA* модемы, рассчитаны на подключение к телефонной розетке. Между тем производятся и специальные модемы. Например, английская компания *Tricom* продает модемы, которые подключаются практически к любому телефонному аппарату.

Производимые компанией факс-модемы оснащены специальным устройством, позволяющим подключать модем к телефонной трубке, давая возможность передавать информацию по таксофону, переносному и гостиничному телефону или по любому другому, когда нет возможности подключиться напрямую к розетке.

Беспроводные модемы, предназначенные для передачи информации по аналоговым сотовым телефонным линиям, или, в случае с *Ram Mobidem*, для подключения к информационным сетям, являются пока верхом совершенства модемов, так как они позволяют вести информационный обмен, равно как передавать и принимать факсы из любой точки.

Однако вполне возможно, что нужда в модемах и вовсе отпадет после того, как появятся цифровые мобильные телефоны, к которым можно будет напрямую подключить компьютер, а такие устройства, как цифровой электронный секретарь, смогут одновременно являться и средством передачи компьютерной информации, и обыкновенным телефоном.

*(Источник: **Financial Times**)*

24-25 МАЯ В РИГЕ СОСТОИТСЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «РИГА - ФИНАНСОВАЯ МЕТРОПОЛИЯ ЛАТВИИ НА СТЫКЕ ВЕКОВ»

24-25 мая в Риге в рамках мероприятий, посвященных 800-летию Риги, состоится международная конференция «Рига – финансовая метрополия Латвии на стыке веков», информировал президент Ассоциации коммерческих банков Латвии Теодорс Тверийонас (Teodors Tverijonas).

На конференции будет дан исторический и экономический анализ деятельности банковской системы в Латвии в период до 1940 года и в настоящее время. В мероприятиии примут участие не только латвийские историки и экономисты, но и научные работники из США, Канады, Великобритании и Швеции. К открытию конференции в издательстве «Балтика» выйдет в свет книга «Кредитные учреждения Латвии», авторами которой являются представители Ассоциации коммерческих банков Латвии и Института истории Латвии. В книге будет дан обзор довоенной банковской системы Латвии, современных банковских учреждений страны, а также материалы, посвященные отдельным коммерческим банкам, которые являются спонсорами конференции и выпуска книги на латышском и английском языках.

BNS

ХРОНИКА

General-Motors сооружает завод в Польше

Компания *General-Motors (GM)* вкладывает более 100 млн. франков, чтобы наладить к концу 1994 выпуск OPEL ASTRA близ Варшавы. Параллельно компания изучает возможности внедрения в Россию.

General-Motors расширяет свое присутствие в Восточной Европе. Крупнейший мировой автоконструктор и его филиал в Германии *OPEL* подписали в конце 1993г соглашение о сотрудничестве с польской группой *FSO* с тем, чтобы собирать в Польше собственные автомобили. В данной совместной компании 51% капитала принадлежит *GM*, которая планирует, по мере увеличения своих капиталовложений, расширить долю участия в УФ до 75%.

Именно в Варшаве, недалеко от завода *FSO*, до сих пор выпускающего Polonez, и решил *GM* расположить свой новый завод, в который будет вложено 30 млн. DM, а производственная мощность составит 10.000 OPEL ASTRA в год. Первые автомобили должны сойти со сборочных линий уже в ноябре. Таким образом *GM* за короткие сроки сможет остановить выпуск Polonez и использовать его активы, модернизировав их.

Этим заводом *GM*, продавшая в 1993 году в Польше 9.400 авто, хочет захватить часть потенциального рынка (от 240.000 авто сегодня, до 340.000 к 2000 году), на котором пока полностью господствует *FIAT*.

Отныне *GM* располагает двумя заводами в Восточной Европе, где он в 1993 году продал 34.400 авто, в т.ч. 16.500 в Венгрию (в Венгрии *OPEL* совместно с государственным предприятием *RABA* собрал 10.000 OPEL ASTRA в 1993г, а в 1994 планирует выпуск 15.000 ASTRA).

Третьим промышленным этапом *GM* в Восточной Европе вполне может стать Россия. Компания подписала намерительное письмо с группой Автоваз. Этот проект прдполагает выпуск OPEL CORSA в количестве 13.000 авто в год.

Испания: премия за металлолом

Совет министров Испании назначил премию в 5000 песет каждому покупателю нового автомобиля в том случае, если его старый автомобиль, прослуживший как минимум 10 лет, будет сдан на лом. Этот план помощи автомобилю, окрещенный Renove, заимствован у французов.

В результате, испанцы могут приобрести новый автомобиль со скидкой до 20%.

Министр промышленности Испании уверен, что это нововведение подстегнет автомобильную промышленность Испании. «Покупайте автомобили, собранные на территории Испании», обращается министр к потребителям, имея в виду прежде всего *SEAT* наряду с *CITROEN, FORD* или *OPEL*.

По его подсчетам, продажа новых автомобилей таким образом могла бы достичь в этом году 800.000 штук, что на 8% больше чем в 1993 (максимум продаж был отмечен в 1989 году — 1.124000 авто).

Едва эта мера по оживлению автомобильной помышленности была провозглашена, между конструкторами завязалась настоящая война цен и скидок.

Вице-президент *FORD-Espala* Алан Батти выстрелил первым, предложив немедленную скидку в цене на свою продукцию в 100.000 песет.

Президент *Fasa-Renault* Хуан Антонио Морал высказался за такую же сумму.

Генеральный директор *Citroen-Hispania* Арно де Борегар еще больше накалил страсти, предложив скидку на 200.000 песет (8474 франков).

Opel-Espana и *Seat* остановились на 100.000 с автомобиля.

Достаточно ли этого для того, чтобы оживить автомобильный рынок Испании и обновить 13-ти миллионный парк автомобилей, более 37% которого (4,8 млн. авто) имеют возраст свыше 10 лет? Результаты, полученные во Франции, оптимистически настраивают Мадрид.

France Telecom во Вьетнаме

Французская телекоммуникационная промышленность укрепляет свои позиции во Вьетнаме. Марсель Руле, президент компании *France Telecom*, в марте 1994 года подписал с властями страны протокол-соглашение о долгосрочном сотрудничестве, который позволит развивать телекоммуникационную сеть Вьетнама, находящуюся в жалком состоянии. Это соглашение предполагает установку 500.000 линий на период 1995-97 гг., 100.000 из которых будут установлены уже в 1995, а также расширение контрактов в области передачи данных и числовых дистанционных телефонов для автомобилей. На инвестирование этой программы из индустриальной казны выделена сумма в $600 миллионов.

В настоящее время во Вьетнаме приходится всего по три коммуникационных линии на каждую тысячу жителей. Благодаря названному соглашению, вьетнамские власти получат 750.000 линий — по 10 на каждую тысячу граждан.

Как и большинство стран Латинской Америки, Восточной Европы и Азии, Вьетнам нуждается в современных технологиях и иностранных капиталовложениях, чтобы финансировать сооружение своей собственной телекоммуникационной сети. Но в отличие от Тайланда и Филиппин, Ханой до сих пор отказывается приватизировать своего национального телекоммуникационного оператора и предоставить свой капитал интересам заграницы. Присутствие же иностранных служб принимается только в форме так называемого «Business Cooperation Contract».

France Telecom будет финансироваться за счет торговли информацией и не будет иметь доли в прибыли, получаемой вьетнамскими телекоммуникационными линиями. Французская компания должна была твердо усвоить эту формулу перед тем, как в 1990 году установить в Да-Ханге наземную спутниковую станцию, которая служит учреждениям международных коммуникаций.

С французской стороны миссию, предусмотренную соглашением, исполняет группа *Alcatel CIT*. Присутствие *France Telecom* во Вьетнаме должно принести немалую прибыль группе, конкурирующей с такими мощными компаниями как *Siemens, NEC* или *Ericsson*.

Acatel CIT, подписавшая свой первый контракт в этой стране в декабре 1988 года, является в настоящее время здесь одним из крупнейших поставщиков средств связи наряду с немецким *Siemens*, японским *NEC* и корейским *Goldstar*.

Реализация французского проекта, вероятно, несколько разочарует амбициозную американскую *ATT*. Не дожидаясь установления дипломатических отношений между Вашингтоном и Ханоем, американский гигант недавно даже намеревался выкупить всю вьетнамскую телефонную сеть за $4,5 млрд.

*(По материалам **«Fig-Eco»**. Перевод с фр. ББ БДГ)*

КИНОПАНОРАМА

Лучше учиться на чужих ошибках. К деловым людям эта аксиома относится в первую очередь. Так вот, кино — одна из реальных возможностей взглянуть на иную жизнь и сделать полезные для себя выводы. А параллельно: развлечься, отдохнуть и, быть может, вдохновиться на новый перспективный проект. Памятуя это, а также то обстоятельство, что в разнообразных сюжетах затрагиваются едва ли не все грани темы «Человек и его дело», мы и открываем новую рубрику. В нашу первую подборку включены фильмы о новичках — людях, решивших круто изменить жизнь и столкнувшихся на пути к своему бизнесу с множеством проблем и опасностей.

ЗА ЛЮБОВЬ ИЛИ ДЕНЬГИ (For Love or Money). *США, 1993, 95 мин. Реж. Барри Сонненфельд. В ролях: Майкл Дж.Фокс, Габриель Анвар, Энтони Хиггинс, Майкл Такер и др.*

Сказочно-пьянящая «американская мечта» теперь, похоже, актуальна и для нас. Тем интереснее будет смотреть эту снятую в комедийном ключе картину. Обаятельный консьерж фешенебельного отеля Даг вынашивает проект собственного дела. Хотя необходимые для его начала 3 миллиона долларов — эта чаевые за 200 лет! Заветная цель Дага становится практически недостижимой, когда коварный компаньон натравливает на него налоговую службу. Однако в конце концов все оказывается на своих местах: чуткость к чужим проблемам аукается Дагу множеством верных друзей и счастливым случаем в лице благодарного миллионера. Подспудно внушаемая авторами фильма мысль о том, что настоящая удача сопутствует лишь тому, кто превыше всего ставит благородные и искренние человеческие отношения, не лишена доли истины.

СТРАСТЬ И РАЙ (Passion and Paradise). *США, 1993, 103 мин. Реж. Харви Харт. В ролях: Арманд Ассанте, Кэтрин Мэри Стюарт, Мэриэтт Хартли, Кэвин Мак-Карти, Род Стайгер и др.*

Если вы, подобно герою этой криминально-психологической драмы, переселяетесь на Багамские острова, чтобы поработать и пожить там в свое удовольствие, будьте готовы к самым неожиданным сюрпризам, Случайная встреча с истосковавшейся по бурным страстям дочерью местного богача-латифундиста нарушила планы новоиспеченного фермера. Вместе с большим и светлым чувством на него обрушиваются злобные интриги британских аристократов и американских гангстеров, с середины 40-ых годов стремившихся превратить манящий весь мир «райский уголок» в крупнейший центр игорного бизнеса.

НА ЗАПАД ОТ «КРАСНОЙ СКАЛЫ» (Red Rock West). *США, 1992, 98 мин. Реж. Джон Дал. В ролях: Николас Кейдж, Деннис Хоппер, Лара Флин Бойл, Дж.Т.Уолш, Тимоти Кархарт, Дэн Шор.*

И причины, и способы начать новое дело бывают разными. Когда неудачм и отчаяние доведут до последней черты, на что только не согласишься! А если еще замаячат приличные деньги... Герой этого триллера — измученный, голодный, бесприютный ветеран вьетнамской войны, исколесивший сотни миль в поисках работы, волей обознавшегося незнакомца оказывается перед альтернативой: взять предложенный аванс 5 тысяч долларов и совершить заказанное убийство или остаться честным нищим. Оказаться в дураках не хочется, но и ходить по лезвию ножа крайне опасно. Вот уж кому не позавидуешь! Как и в любом бизнесе, у новичка появляются враги, друзья и «темные лошадки». Однако лучше самого себя тебе никто не поможет.

МИСТЕР ЧУДО (Mr. Wonderful). *США, 1993, 99 мин. Реж. Энтони Минджелла. В ролях: Мэтт Диллон, Аннабелла Сиорра, Мэри-Луиза Паркер, Уильям Харт и др.*

Злектромонтеру Гасу жизнь подбрасывает шанс начать собственное дело. Но где взять необходимые для зтого деньги, когда львиная часть заработка уходит на алименты бывшей жене? Чтобы больше не платить, ее нужно выдать замуж! Однако встречи Гаса с Ли в качестве свата приводят к неожиданному результату: некогда связывавшие героев этой мелодрамы чувства вспыхивают вновь. Их страстному поцелую на площадке между вагонами мчащегося метро можно только позавидовать.

ИЗМЕННИК (Treacherous). *США, 1993, 94мин. Реж. Кевин Броди /по рассказу Уильяма Е.Мартелла/. В ролях: С.Томас Хаузлл, Тиа Каррере, Адам Болдуин, Рэнди Ингерман, Кевин Бернхардт.*

Рискованно затевать свой бизнес, не выполнив прежних обязательств. Обязательства вынуждают героев этой криминальной драмы отказаться от карьеры автогонщиков и поискать себя в чем-то другом. И вот когда удача наконец-то улыбается Мику и Тому, тут как тут оказывается их бывший «благодетель»-спонсор с требованием вернуть ему якобы неотработанные 2 миллиона долларов. Чтобы спасти не только принадлежащий им курортный отель, но и собственную жизнь, недальновидным друзьям приходится изрядно попрактиковаться в интриганстве и владении оружием. С учетом затрат на восстановление разгромленного имущества оказавшийся в руках горемык кейс с деньгами вряд ли послужит им утешением...

Игорь АВДЕЕВ, Владимир САМУСЕНКО

НОВЫЕ ТРАДИЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ БЕЛАРУСИ!

ВЫСОКАЯ КУЛЬТУРА И ОТЛИЧНОЕ КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ В УДОБНОЕ ДЛЯ ВАС ВРЕМЯ — ЭТО НОВЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК "ЭЛИТБАНК"

Для тех, кто хочет быть надежным партнером в бизнесе и солидным клиентом для банка, мы предложим комплекс банковских услуг:

- **бесплатно** *откроем счета и осуществим расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц;*
- *предложим* **выгодно** *вложить свободные денежные средства;*
- *примем к оплате* **до 16.00** *платежные документы и исполним их в тот же день;*
- **на выгодных для Вас условиях** *оформим кредит и его страхование непосредственно в нашем банке;*
- *проведем операции с* **товарными и банковскими векселями;**
- *проконсультируем в области* **финансовых операций, права и внешнеэкономической деятельности.**

АКБ "ЭлитБАНК" свидетельствует свое уважение деловым кругам Республики Беларусь и приглашает к взаимовыгодному сотрудничеству.

СОТРУДНИЧАЙТЕ С НАМИ, И МЫ ОБЕСПЕЧИМ ВАМ НАДЕЖНОСТЬ И УСПЕХ

ЭЛИТБАНК

МЫ ЖДЕМ ВАС ЕЖЕДНЕВНО С 8.30 ДО 17.00 В СУББОТУ ДО 13.00 ПО АДРЕСУ: пр. Ф.Скорины, 67, тел.: (0172) 313-050, 313-052

УСЛУГИ В МОСКВЕ:

- конвертация наличная под 5%, безналичная;
- проплата контрактов.

Тел.: (0172) 36-84-23, 33-13-47

Baltijas Starptautiskā Banka — Baltic International Bank

ЗОЛОТОЙ ДЕПОЗИТНЫЙ СЕРТИФИКАТ 80% в СКВ
СРОК ВКЛАДА ДО 31 ДЕКАБРЯ 1996 г.
1 кг. ЗОЛОТА В РОЗЫГРЫШАХ ПО ДЕПОЗИТНЫМ ВКЛАДАМ.

ГАРАНТИЯ: Уставной капитал банка, хранящийся в виде золотых слитков в Швейцарский банках.

КОНВЕРТАЦИЯ: российских, белорусских рублей, казахстанских теньге, украинских карбованцев, литовских литов, латвийских латов — в любую валюту.

ПОЛНАЯ ТАЙНА ВКЛАДОВ — КОДИРОВАННЫЕ СЧЕТА.

По всем вопросам обращаться в Baltic International Bank по адресу: Латвия, Рига, ул. Кр. Вальдемира, 63 тел./факс 8-0132-331979, тел. 8-0132-331348

ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (Москва-Минск)

ИЩЕТ

- Мужчину-стратега с организаторскими качествами, коммуникабельного на должность УПРАВЛЯЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВОМ.
- Тактика, имеющего финансовое образование на должность КОММЕРЧЕСКОГО ДИРЕКТОРА.

МЫ СРАБОТАЕМСЯ!

Минск-50, а/я 350 (для информации о себе)
Телефон для контактов: (0172) 501-725

СИНГАПУРСКАЯ ФИРМА

«S.E.A.»

— официальный дистрибьютор «NASHUATEC»,

ищет дилеров по реализации в Беларуси копировальной техники, факсов и расходных материалов производства Японии.

Предлагает поставки со складов свободной таможенной зоны Сингапура: видео-оудиотехники (AIWA, JVC, TOSHIBA и др.) и электронных кассовых аппаратов производства японской корпорации GOLD.

Тел. в Риге: (0132) 320729, (0132) 320861

ФИРМА

ДАРАСУН

ПОСТОЯННАЯ РАБОТА С НАМИ — ГАРАНТИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

- охрана юридических и физических лиц,
- сопровождение и охрана грузов и ценных бумаг,
- разработка и внедрение систем охраны коммерческой тайны,
- обеспечение безопасности проведения деловых переговоров,
- исследование надежности и кредитоспо-собности деловых партнеров.

Все виды охранной деятельности выполняются профессионально подготовленными, опытными, оснащенными современной техникой сотрудниками под полную материальную ответственность фирмы.

МЫ СДЕЛАЕМ ДЛЯ ВАС БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРЕДЛАГАЕМ

тел./факс: (0172) 26-64-32

Калькуляторы

CITIZEN

ДЛЯ БАНКОВ
14-16 РАЗРЯДНЫЕ С ПЕЧАТЬЮ

Комсомольская, 15

Телефоны в Минске

ZiKO 768163 768213

A/A NESSY

ФИНАНСИРУЕМ ВЫСОКОРЕНТАБЕЛЬНЫЕ КРАТКОСРОЧНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ.

Заинтересованы в долевом участии строительства жилья.

Тел.: (0172) 368423, 331347

Мы даем Вам главное - ИНФОРМАЦИЮ!

Читайте и выписывайте

БЕЛОРУССКУЮ ДЕЛОВУЮ ГАЗЕТУ

Наш индекс - 63879.
Подписка на III квартал принимается во всех пунктах приема печати (по районам), магазинах Союзпечати и у общественных распространителей по месту работы с 5 мая по 15 июня

Справки по телефонам (0172) 238588, 236105

РАЗМЕСТИМ ВАШУ РЕКЛАМУ В ПОЛЬСКОМ РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОМ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКЕ "ТОР", ВАРШАВА

Тел. (0172) 238-588

Forte

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

Лучшая опора для Вашего бизнеса!

МЕБЕЛЬ ОФИСНАЯ

InCoTrade
МИНСК, К. МАРКСА, 8
27-26-51
27-01-20
ЭКСПОЗИЦИЯ И ПРОДАЖА:
МИНСК, ОКТЯБРЬСКАЯ,5
/фойе 3 этаж/
В.ХОРУЖЕЙ, 29 /вход слева/